



Mercredi 26 septembre 2018

Renégociation de la convention de la métallurgie

En tant que salariés d'Airbus Helicopters, nos droits sociaux sont issus des nombreux accords signés, entre autres par la CFE-CGC.

Ces accords s'appuyaient sur la convention de la métallurgie, en l'améliorant sur de très nombreux points.

Depuis quelques mois, cette convention est en renégociation de manière à adapter un texte datant de 1975 au monde du travail d'aujourd'hui mais aussi de demain.

Si (nous disons bien « si »), cette renégociation aboutit, nos accords Airbus et Airbus Helicopters seront à renégocier à l'horizon 2020.

Quelles sont les thématiques de cette négociation ?

au Menu :

REMUNERATION

minima de salaires conventionnels, part fixe/variable, majoration horaires spéciaux, prime ancienneté

relations individuelles au travail

contrat de travail, congés familiaux, congés ancienneté...

Protection sociale
(prévoyance, retraite)

SANTE ET CONDITIONS DE
TRAVAIL

CLASSIFICATIONS
Adieu les 285 et 335
points ? Adieu les
3A, 3B ?

EMPLOI/FORMATION
(gestion prévisionnelle de
l'emploi, maintien de
l'employabilité, etc.

TEMPS DE TRAVAIL

Articulation forfait jour/horaire, heures supplémentaires, astreintes, télétravail, droit à la déconnexion, etc.

C'est donc la quasi intégralité de notre environnement de travail qui pourrait évoluer dans les prochaines années.

Les **ordonnances Macron** viennent rajouter une difficulté supplémentaire. Demain, l'accord d'entreprise primera sur certains chapitres de la convention et sur le contrat de travail individuel. Comment cela va-t-il s'articuler ?

Les enjeux pour NOUS, salariés, sont très dimensionnants.

CE DOSSIER VOUS INTERPELLE ? CE DOSSIER VOUS INQUIETE ? OU BEAUCOUP PLUS SIMPLEMENT, VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS SUR L'ETAT DES DISCUSSIONS EN COURS.

REJOIGNEZ NOTRE EQUIPE DE NEGOCIATION FEDERALE

LE 16 OCTOBRE A 17H30 AU COMPLEXE SPORTIF (SALLE POLYVALENTE).

NOUS FERONS UN ETAT DES LIEUX DE CETTE NEGOCIATION ET DRESSERONS DES PERSPECTIVES SUR LES NOMBREUSES THEMATIQUES A L'AGENDA DE CETTE NEGOCIATION.

