



SALAIRES + 2,60% AU 1 ER MARS 2022 LES SALARIES MERITAIENT PLUS !

Depuis septembre 2021, la CGT prépare la négociation annuelle sur les salaires (deux déclarations en CPPNI, une pétition lancée fin octobre 2021 pour une augmentation générale des salaires d'au moins 3% et un appel à manifester et à se mettre en grève le 27 janvier 2022).

La CGT, en amont de la réunion du 17 février, a demandé aux autres organisations syndicales de négocier en intersyndicale afin de peser plus fort dans la négociation et obtenir une réelle augmentation des salaires. Mais notre proposition d'intersyndicale sur la base de + 4% pour obtenir entre + 3 et 3,20% a été refusée par les autres syndicats qui ne souhaitent pas « *braquer le patronat avec un pourcentage trop élevé, même si notre demande était justifiée, le CSN la considérait comme une provocation* » !

Demander 4% pour obtenir 3% est considérée par les autres syndicats comme une attitude non raisonnable !

Cette position de ne pas faire de vague pour ne pas froisser le patronat a été suivie par les 5 syndicats ! Devant cette frilosité syndicale, la CGT a donc initiée seule sa revendication.

LA NEGOCIATION :

+ 4% : proposition initiale de la CGT.

+ 2,20% puis + 2,40% : proposition initiale du CSN.

+3,20% : contreproposition CGT.

Après une suspension de séance :

+2,60% : contre-proposition du CSN.

Acceptation par les 5 autres organisations syndicales qui souhaitent au départ + 3,50% !

Refus de la CGT de signer + 2,60%.

NOS ARGUMENTS :

Notre pétition pour une augmentation d'au moins 3% à recueilli beaucoup de signatures. Des indicateurs économiques au beau fixe pour le Notariat : le chiffre d'affaires est en augmentation de + 19% sur novembre et décembre 2021 et en cumul le CA sur 2022 est de + de 13% par rapport à 2019 (année historique), l'INSEE prévoit une inflation en 2022 entre 3 et 3,50%.

COMMENTAIRES :

L'exigence d'obtenir entre 3,20 et 3% par la CGT n'a pas été soutenue par les autres syndicats qui, il faut le reconnaître, ont préféré capituler dès le début de la négociation, plutôt que de se battre et faire front commun.

Le seul gagnant de cette négociation, c'est le patronat qui conserve ses bénéfices au détriment des salariés !

