

**REGULATION 1 – COLLECTIVE BARGAINING PROCEDURES**

In addressing all matters in this Regulation, CULE-UCES will abide by all relevant legislation as outlined in Section 1 (D) of the Constitution.

**1. BARGAINING TEAM**

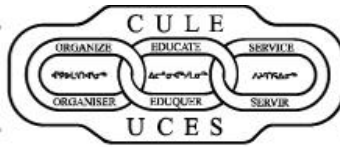
- A. Six (6) months prior to the expiry of the Collective Agreement, a call out will be made by the Executive for any members interested in serving on the bargaining team.
- B. The Bargaining Team will either be acclaimed or elected by the membership as per Section 10 – Bargaining Team and according to Regulation 2 – Voting Procedures.
- C. The Bargaining Team composition will be as follows:
- one (1) member elected from Unit I,
  - one (1) member elected from Unit II,
  - the President will chair the Bargaining Team as per Section 10 C. (i);
  - an Equity representative if it is determined that Equity representation is needed on the bargaining team as per Section 10. B. (ii).
- D. Once the Bargaining Team is established, a call-out for Alternates will be held for each position as listed above except for the Chair position.
- E. An Alternate will be asked to join the Bargaining Team if and when a bargaining member has identified to the Chair a need to step down from the Bargaining Team permanently.
- F. The Bargaining Team will represent all members within CULE-UCES.

**2. INPUT CALL FOR BARGAINING PROPOSALS**

- A. A bargaining input call will be made to all CULE-UCES members at least six (6) months prior to the expiry of the Collective Agreement. Members are directed to use the CULE-UCES Bargaining Input Form that is available at the end of this document and online at the CULE-UCES website.







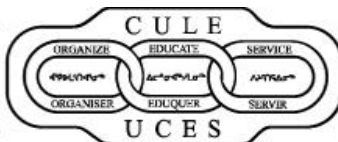
- (ii) Handling all strike pay issues for the membership as per the approved Strike Fund Guidelines.**

## **6. CONDUCT OF BARGAINING TEAM DURING BARGAINING**

- A. Members of the Bargaining Team are expected to conduct themselves in good faith during all bargaining sessions.**
- B. All decision making will use a consensus model and will be led by the Chair.**
- C. The Chair of the Bargaining Team will be the liaison with the Employer’s representative for all communications during bargaining.**
- D. Bargaining Team members may share the responsibility for research, presentation and response to various proposals during the bargaining process.**
- E. Upon conclusion of each bargaining session, the Bargaining Team will caucus to develop a bargaining update that will be distributed to the membership via email by their Regional Directors.**

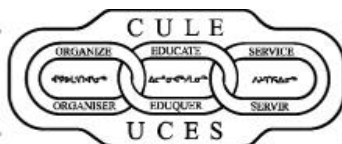
## **7. BARGAINING PROCESS AND PROCEDURES**

- A. During the bargaining process should an Impasse be reached at the table, the bargaining team will make the following recommendations unanimously:**
  - (i) To file for Conciliation under the relevant legislation that guides CULE-UCES bargaining process as per Section 1 (D) in the Constitution; and**
  - (ii) To request the Mobilization Committee to generate support from the membership on specific demands that are pending at the table.**
- B. The President may call for a Strike Vote to be conducted, if and when necessary, at any time during the bargaining process.**
- C. Once a Tentative Agreement is reached at the bargaining table, the Bargaining Team will prepare the Ratification Kit.**
- D. The Ratification Kit will highlight all the proposed changes agreed to by noting the relevant articles, and additional rationale may be provided for added clarity for the changes.**



ᑲᓇᑕᑦ ᑲᓚᓂᓂᓄᓇᑦ ᓇᑦᑲᓇᑲᓄᓇᑦ

- (i) Any agreement reached at the table shall be in writing and clearly outlined in the Ratification Kit as a change to the Collective Agreement article or as a Letter of Understanding.
- E. The Bargaining Team will provide a recommendation with the Ratification Kit to either:**
- (i) Accept the proposed changes as indicated in the Tentative Agreement; or
- (ii) To reject the Tentative Agreement and to authorize strike action if necessary.
- F. All Regional Directors will hold a meeting or a conference call to discuss the Ratification Kit prior to the Ratification Vote taking place.**
- (i) At a minimum one (1) Bargaining Team member will be available to attend each regional Ratification Vote meeting to answer all questions or concerns regarding the Ratification Kit;
- (ii) Regional Directors will be responsible to assist with the Ratification Vote by providing the necessary materials:
- a. complete Ratification Kit with all proposed changes noted along with the Bargaining Team's recommendation of the kit – acceptance or rejection of the Tentative Agreement;
  - b. instructions for Voting as per Regulation 2; and
  - c. deadline date by which the ballots must be received, as determined by the Bargaining Team.



**RÈGLEMENT 1 – PROCESSUS DE NÉGOCIATION COLLECTIVE**

L'UCES traite tous les sujets dont il est question dans le présent règlement en conformité avec les lois applicables précisées au paragraphe 1 (E) des Statuts.

**3. ÉQUIPE DE NÉGOCIATION**

- A.** Six (6) mois avant l'expiration de la convention collective, l'Exécutif invite tous les membres à manifester leur intérêt pour faire partie de l'équipe de négociation.
- B.** Les membres de l'équipe de négociation sont nommés par acclamation ou élus par les membres conformément à l'article 10 « Équipe de négociation » et au règlement 2 « Procédure de vote ».
- C.** L'équipe de négociation se compose comme suit :
- un (1) membre de l'unité I,
  - un (1) membre de l'unité II,
  - le président, qui préside l'équipe de négociation conformément à l'alinéa 10 (C) (i);
  - un représentant des groupes d'équité, si on détermine que l'équipe de négociation doit comporter un tel représentant conformément de l'alinéa 10 (B) (ii).
- D.** Après la formation de l'équipe de négociation, l'UCES lance un appel aux membres pour trouver un suppléant à tous les membres de l'équipe énumérés ci-dessus, sauf le président.
- E.** Un suppléant est invité à faire partie de l'équipe de négociation si un membre de l'équipe informe le président qu'il doit se retirer de l'équipe de manière permanente.
- F.** L'équipe de négociation représente tous les membres de l'UCES.

**4. APPEL DE PROPOSITIONS**

- A.** Un appel de propositions est lancé à tous les membres de l'UCES au moins six (6) mois avant l'expiration de la convention collective. Les membres sont invités à utiliser le formulaire de proposition de revendication contractuelle qui se trouve à la fin du présent document, ainsi qu'en ligne sur le site Web de l'UCES.
- E.** L'équipe de négociation fixe la date limite pour la soumission de propositions. Aucune proposition tardive n'est acceptée sauf si elle traite d'une question urgente de l'avis de l'équipe de négociation.

ᑲᓇᑕᑦ ᑲᑯᑦᑲᓄᓂᑦ ᓄᓇ ᓄᓇ ᓄᓇ ᓄᓇ ᓄᓇ ᓄᓇ

- F. Les membres transmettent leurs propositions au directeur de leur région. Les directeurs régionaux acheminent toutes les propositions reçues au président de l'équipe de négociation au plus tard à la date limite fixée.
- G. Les comités permanents peuvent soumettre des propositions directement au président de l'équipe de négociation au moyen du formulaire de proposition de revendication contractuelle (voir la section des formulaires).

5. PROPOSITIONS DE REVENDICATIONS CONTRACTUELLES

- A. Pour préparer le cahier des revendications contractuelles, l'équipe de négociation :
  - (viii) examine toutes les questions laissées en suspens lors des précédentes négociations;
  - (ix) examine toutes les propositions que le président a reçues des six (6) directeurs et directrices des régions et des comités permanents;
  - (x) établit les objectifs prioritaires à atteindre pour l'UCES à la table de négociation;
  - (xi) au besoin, demande aux membres des éclaircissements ou des renseignements additionnels sur leurs propositions afin d'en déterminer le bien-fondé;
  - (xii) consulte les comités permanents sur les améliorations à apporter à la convention collective;
  - (xiii) rassemble l'information nécessaire relativement aux propositions (p. ex., politiques, dispositions législatives applicables, dispositions d'autres conventions collectives, etc.);
  - (xiv) prépare le cahier des revendications contractuelles que l'UCES présentera à l'employeur lorsque les négociations débuteront.
- C. Une fois que l'UCES et l'employeur ont officiellement échangé leurs revendications, les directeurs envoient le cahier des revendications à tous les membres de leur région respective. L'information est aussi affichée sur le site Web du syndicat.
- E. Les directeurs peuvent organiser une réunion ou une conférence téléphonique avec les membres de leur région pour discuter des revendications que le syndicat a présentées à l'employeur.

ᑲᓇᑕᑦ ᑲᓂᓗᓖᓐᑲᑎᓐᓂᓐ ᓂᓐ ᓂᓐᓂᓐ ᓂᓐᓂᓐ

- F. Les directeurs recueillent les réactions des membres et les transmettent au président de l'équipe de négociation aux fins de considération par l'équipe.

## 6. SIGNIFICATION DE L'AVIS DE NÉGOCIER

- F. Le président de l'UCES signifie l'avis de négociation à l'employeur au moins trois (3) mois avant l'expiration de la convention collective.

## 7. COMITÉS

- C. L'Exécutif met sur pied un comité de mobilisation formé du président, d'au moins deux (2) directeurs régionaux et de membres de chaque région. Ce comité :

- (i) élabore des stratégies pour mobiliser les membres pour prendre des mesures précises dans leur milieu de travail afin d'appuyer l'équipe de négociation;
- (ii) informe le président quant aux enjeux pour lesquels l'équipe de négociation souhaite le soutien des membres;
- (iii) devient le comité de grève s'il y a lieu au cours du processus de négociation.

- D. L'Exécutif met sur pied un comité du fonds de grève formé du trésorier, du secrétaire, du président et d'un (1) autre membre de l'Exécutif. Ce comité :

- (iii) émet les indemnités de grève pour les activités de grève autorisée par le président conformément aux lignes directrices sur le fonds de grève;
- (iv) règle toutes les questions relatives aux indemnités de grève conformément aux lignes directrices sur le fonds de grève.

## 8. CONDUITE DE L'ÉQUIPE DE NÉGOCIATION PENDANT LES NÉGOCIATIONS

- A. Les membres de l'équipe de négociation font preuve de bonne foi pendant les séances de négociation.

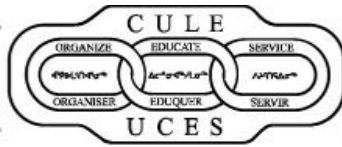


ᑲᓇᑕᑦ ᑲᑭᑦᓴᑦᑲᑦᓴᑦᓴᑦ ᓴᑦᑲᓇᓴᑦᑲᑦᓴᑦ

- G.** Les décisions sont prises par consensus, sous la gouverne du président.
- H.** Le président de l'équipe de négociation assure liaison avec le représentant de l'employeur pendant les négociations.
- I.** Les membres de l'équipe de négociation peuvent partager le travail pour faire des recherches, présenter des propositions et répondre à des propositions pendant le processus de négociation.
- J.** Après chaque séance de négociation, l'équipe se réunit pour préparer une mise à jour sur les négociations, qui est envoyée aux membres par courriel par l'intermédiaire des directeurs régionaux.

## 8. PROCESSUS DE NÉGOCIATION

- G.** Si les négociations aboutissent à une impasse, l'équipe de négociation recommande unanimement :
  - (i) de recourir à la conciliation en vertu de la loi applicable qui régit le processus de négociation de l'UCES précisées au paragraphe 1 (E) des Statuts;
  - (ii) de demander au comité de mobilisation de stimuler l'appui des membres par rapport à des revendications précises qui sont en suspens à la table de négociation.
- H.** Le président peut ordonner la tenue d'un vote de grève, s'il y a lieu, à tout moment pendant le processus de négociation.
- I.** Lorsqu'un accord de principe est conclu à la table de négociation, l'équipe de négociation prépare un cahier de ratification.
- J.** Le cahier de ratification présente les changements que les parties ont accepté d'apporter à la convention collective, en indiquant les dispositions visées de la convention. Le cahier peut aussi fournir le motif des changements pour plus de clarté.
  - (i) Toute entente conclue à la table est mise par écrit et est clairement présentée dans le cahier de ratification sous forme de modification à une disposition de la convention collective ou d'une lettre d'entente.
- K.** Dans le cahier de ratification, l'équipe de négociation recommande :
  - (i) soit d'accepter les changements proposés précisés dans l'accord de principe;



ᑲᑭᑲᑲ ᑲᑯᑲᑲᑲᑲᑲᑲ ᑲᑲᑲᑲᑲᑲᑲᑲᑲᑲ

(ii) soit de rejeter l'accord de principe et d'autoriser le recours à la grève s'il le faut.

**L.** Tous les directeurs régionaux organisent une réunion ou une conférence téléphonique pour discuter du cahier de ratification avant la tenue du vote de ratification.

(iii) Au moins un (1) membre de l'équipe de négociation participe à chaque réunion régionale concernant le vote de ratification pour répondre aux questions des membres sur le cahier de ratification.

(iv) Les directeurs régionaux aident à la tenue du vote de ratification en fournissant aux membres :

a. le cahier de ratification qui présente les changements proposés à la convention collective et la recommandation de l'équipe de négociation d'accepter ou de rejeter l'accord de principe;

b. les instructions pour voter conformément au règlement 2;

c. la date limite à laquelle l'équipe de négociation doit recevoir les bulletins de vote telle que déterminée par l'équipe de négociation.