

# OÙ EN SONT LES NÉGOCIATIONS NATIONALES ?

Plus de 3 mois se sont écoulés depuis la grève du 8 février et l'ouverture officielle de négociations sur les rémunérations, les conditions de travail, les règles de gestion et l'emploi.

Pendant tout ce temps, la DGI a poursuivi un triple objectif : casser l'intersyndicale, diaboliser le SNUI et la CGT, temporiser jusqu'aux élections présidentielles.

Au 15 mai, seule une petite partie des revendications sur les «sous» a fait l'objet de propositions concrètes. Le sujet de l'amélioration des conditions de vie au travail est à peine entamé et de tout le reste il n'est plus question !



De son côté, l'administration prétend avoir conclu les négociations sur les rémunérations, mais elle menace les syndicats, donc les agents, de ne pas mettre en œuvre ses décisions s'il n'y pas signature d'un document officialisant un «accord».

Pour le SNUI, si quelques avancées ont été obtenues sur le sujet des rémunérations, elles ne concernent que trop peu d'agents (moins de 10 %), et surtout elles ont une portée très limitée. Les revendications essentielles (mesure financière d'ordre général, véritable revalorisation des régimes indemnitaires...) demeurent ignorées.

D'autre part, les règles de gestion n'ont fait l'objet d'aucune discussion et les mouvements d'affectations locales vont bientôt être élaborés sans la garantie de la règle de l'ancienneté.

## SAUPOUDRAGES, MANOEUVRES : ÇA SUFFIT !

### Rémunérations, c'est trop peu

En lisant l'Unité ou en parcourant le site snui.fr, vous avez pu suivre le feuilleton des négociations. Vous avez donc déjà décrypté la stratégie du directeur général adjoint dans la conduite des réunions. Au 1er acte, il a imposé tous les sujets que la Direction Générale avait de toutes façons prévu de traiter en groupes de travail classiques.

Au 2ème acte, certains sujets revendicatifs ont été écartés sans débat (la revalorisation indemnitaire notamment).

Pendant le 3ème acte, il a refusé de discuter de sujets qu'il avait pourtant accepté comme devant faire l'objet de négociations (par exemple, bilan des rémunérations versées au titre de la performance et des réformes, 150 + 320 €).

Lors du 4ème acte, il a enfin concédé quelques «petits plus» à des populations d'agents très ciblées.

Et dans le tableau final, il a exercé un véritable chantage à la signature en direction des syndicats qui considèrent que le compte n'y est vraiment pas. Cette façon de négocier s'est avérée détestable.

### Conditions de vie au travail, ça a tout juste commencé...

Trop longtemps minoré, voire ignoré par l'administration, ce sujet crucial doit faire l'objet d'un cycle long de négociations, nous assure-t-on !

Malgré ses réticences, la Direction Générale a donc fini par ouvrir ce chantier avec l'approche globale souhaitée par l'intersyndicale, et en présence de l'ergonome du ministère.

Mais, comme pour le thème des rémunérations, la porte ouverte a une fâcheuse tendance à se refermer. En effet, l'administration préfère encore s'attarder sur les constats (en lançant une enquête nationale) plutôt que de prendre des décisions que le SNUI a maintes fois évoquées pour corriger les effets néfastes des réformes (suppression des plateaux, de la polyvalence et des indicateurs). Elle repousse aussi la négociation sur «l'organisation du travail» à une date inconnue.

Cela dit, la DG ne peut plus reculer sur ce dossier et tous les militants du SNUI interpellent les responsables administratifs locaux au regard des responsabilités qui leur incombent. Ce sera une des clés de la reprise des discussions paritaires dans les directions.

Un nouveau ministre vient d'être nommé à Bercy et l'avenir politico-administratif de nos missions est remis en question. Sans attendre, le SNUI va interpellier le nouveau responsable politique pour qu'il réponde aux revendications exprimées par les agents.

Monsieur Woerth, il vous appartient de donner des consignes précises et des moyens d'agir au directeur général des Impôts.

**AU VERSO, LE REGARD DU SNUI SUR L'AVENIR DES NÉGOCIATIONS**



## **Appréciation sur les discussions**

Depuis l'automne 2006 et le début du long conflit ouvert à la DGI, l'administration n'a pas cessé de chercher à diviser l'intersyndicale et en proclamant, par surcroît, qu'elle entendait en finir avec le dialogue à l'ancienne, qu'elle voulait imposer des relations contractuelles avec les partenaires sociaux.

Obstinément, le Directeur général, et son adjoint souvent aux commandes dans les réunions, ont tenu ferme sur trois axes : refuser toute avancée significative, restreindre le champ des négociations ouvertes trop tardivement (le 8 février après 3 grèves nationales et de multiples actions dans les départements), et surtout afficher une prétention effarante : parvenir à des accords contractuels pour casser l'esprit de «surenchère» des syndicats.

Cela a conduit d'abord à des tensions verbales, à des polémiques lancées lors des premières rencontres avec la DG visant tantôt le SNUI, tantôt d'autres syndicats et dont EOLE s'est souvent fait l'écho. Par la suite, divers «incidents» sont venus perturber les discussions au point que certaines réunions ont été quasi-exclusivement consacrées à cette remise en cause des syndicats plutôt qu'à tenter de répondre aux revendications.

De plus, l'exclusion d'une organisation représentative (le SGI-FO) des négociations n'est pas normale et le SNUI continue de réclamer que tous les syndicats qui ont fait ouvrir ce cycle par l'action puissent y participer.

## **Les prétentions déplacées de la Direction Générale**

La DG n'a pas à choisir ses interlocuteurs, elle n'a pas non plus le pouvoir de changer le droit.

Pour l'instant, dans la Fonction Publique, un «accord» passé avec les syndicats ne constitue qu'un engagement «politique» de faire, exprimé par l'Etat employeur, il n'a cependant aucune portée juridique. Une jurisprudence abondante du Conseil d'Etat en témoigne.

Il n'est donc pas question, pour le SNUI, de «faire semblant», de signer un «accord» avec une autorité qui n'a rien de «politique» (et se défend d'ailleurs de l'être), d'autant que sur le fond le compte n'y est pas.

Un débat très large est engagé sur la rénovation du dialogue social - dans le privé comme dans le public - mais pour l'instant aucune loi n'existe pour codifier, par exemple, des accords majoritaires et leurs conséquences.

Dans la Fonction Publique, c'est encore le statut qui commande et non le contrat et ce n'est certainement pas à la DGI qu'il revient de changer la règle. Règle que le SNUI entend respecter scrupuleusement tant que le législateur ne l'aura pas modifiée.

La seule signature que le SNUI est aujourd'hui prêt à apposer peut figurer au bas d'un «relevé de conclusions» retraçant les discussions (les nombreux désaccords et les quelques points de convergence) et listant les décisions prises en toute responsabilité par le directeur général avec l'aval de ses autorités de tutelle.

## **Un jeu dangereux**

La période qui s'ouvre est pavée d'incertitudes, le Minefi a éclaté et les inquiétudes sont fortes à la DGI. Le «contrat de performance», passé et signé entre la Direction Générale et le Budget, peut être, du coup, remis en cause et les suppressions d'emplois augmentées ; ce sera bien la preuve que le contrat n'existe pas légalement dans la Fonction Publique.

Par ailleurs, le nouveau Président et son gouvernement ont, entre autres, affiché leur volonté de «refonder le dialogue social» eux aussi : ce n'est donc vraiment pas le moment de jouer les apprentis sorciers du côté de la DGI.

**Sur le dossier de fond du pouvoir d'achat, la Direction Générale a annoncé quelques mesures financières pour quelques agents le 15 mai, elle a reconnu avoir les moyens de les financer, elle doit donc payer tout de suite et sans tergiverser.**

**Pour l'essentiel cependant, le SNUI exige qu'une mesure financière d'ordre général (la même somme pour tous, tous les ans, intégrée dans le calcul de la retraite) soit décidée. Le SNUI interpellera le nouveau ministre en ce sens et il exigera aussi qu'il abonde le plan de qualifications pour 2007.**

24 mai 2007