Bulletin

De l'Association des directrices et directeurs des établissements scolaires de l'enseignement privé

adigesep.ca

@ADIGESEP

Mars 2016

Dans ce numéro

- Quelques faits d'actualité, dont le **Budget du Québec 2016-2017**
- L'appel de candidatures du Conseil supérieur de l'éducation
- Un article de notre président sur les émotions et l'art de négocier
- Premiers résultats du sondage FEEP-ADIGESEP effectué auprès des directions générales
- Un résumé de l'évaluation de la formation de Rémi Tremblay de février 2016, portant sur le discernement
- Le lancement des prix de l'ADIGESEP 2016 : prix d'excellence et prix de la relève Julie-Pothier.

ACTUALITÉS

L'actualité des dernières semaines en éducation a été dominée par les changements de ministres à la tête du ministère de l'Éducation et l'étude du projet de loi 86 (PL86) qui porte le titre *Loi modifiant l'organisation et la gouvernance des commissions scolaires en vue de rapprocher l'école des lieux de décision et d'assurer la présence des parents au sein de l'instance décisionnelle de la commission scolaire.*

***

Sébastien Proulx**,** né le 28 mars 1975, député de Jean-Talon, ministre de la Famille et ministre de l'Éducation, du Loisir et du Sport, membre du Barreau du Québec depuis 1999. Il a fait la manchette notamment parce que ses deux jeunes enfants fréquentent un établissement privé.

***

Réactions diverses au PL 86. Les groupes représentant le monde scolaire se répartissent à peu près ainsi :

Plutôt pour

- Les principales associations des directions d'établissement : Fédération québécoise des directions d'établissement d'enseignement (FQDE); Association montréalaise des directions d'établissement scolaire (AMDES); Association québécoise du personnel de direction des écoles (AQPDE).
- Selon ces regroupements, il s'agit « d'un pas dans la bonne direction » vers l'autonomie, même si dans les faits, le projet de loi ne change pas l'équilibre des pouvoirs entre la commission scolaire et l'école.
- Quelques exemples donnés par la FQDE pour illustrer la lourdeur bureaucratique, dans le Journal de Québec

Plutôt contre

- Les syndicats : la Fédération des syndicats de l'enseignement (FSE-CSQ) et la Fédération autonome de l'enseignement (FAE)
- Les élus des commissions scolaires
- L'Association des directions générales des commissions scolaires (ADIGECS)
- Le Conseil supérieur de l'éducation (CSE)

- À souligner la contribution remarquée d'Égide Royer, professeur à l'université Laval, selon qui le PL 86 n'aura aucun impact sur la réussite des élèves.
- Analyse d'un membre de l'ADIGESEP parue dans le Huffington Post.

Le budget du Québec 2016-2017. Faits saillants pour l'éducation (extraits du Plan pour la réussite en éducation)

- Augmentation du budget des CS de 3%
- Investissement de 700 M$ en infrastructures
- « Agir tôt et au bon endroit » : 300 M$ sur 3 ans (programme de soutien à la lecture, développement des maternelles 4 ans, mesures contre le décrochage, etc.)
- « … Le goût de réussir et de se dépasser » : 120 M$ sur 3 ans (sport, culture et partenariats…)

Selon le document Crédits des ministères et organismes, le budget des dépenses en éducation pour ce qui nous concerne est dans le tableau suivant.

Programme 4
Éducation préscolaire et enseignement primaire et secondaire

Éléments	Budget de dépenses 2016-2017	Moins : Dépenses ne nécessitant pas de crédit	Plus : Budget d'investissements	**Crédits 2016-2017**	Crédits 2015-2016
			(000 $)		
1. Commissions scolaires	7 480 697,4	-	-	**7 480 697,4**	7 259 227,1
2. Commissions scolaires à statut particulier	292 255,8	-	-	**292 255,8**	292 460,4
3. Service de la dette des commissions scolaires	840 031,9	-	-	**840 031,9**	827 381,3
4. Enseignement privé	477 305,7	-	-	**477 305,7**	468 409,2
5. Aide au transport scolaire	351 327,4	-	-	**351 327,4**	341 987,3

Suite à la page suivante

Ce programme vise à rendre accessibles aux élèves, jeunes et adultes, les services d'enseignement en fournissant aux commissions scolaires et aux établissements privés subventionnés les ressources financières nécessaires à leur fonctionnement et à leur développement. Il inclut également les subventions pour le transport scolaire.

- L'augmentation des dépenses prévues pour **les CS est de 3%,** alors qu'il est de **1,9% pour les établissements privés agréés;** la différence est peut-être notamment liée aux variations de l'effectif scolaire qui affectent un bon nombre de nos établissements.
- **Le transport scolaire est augmenté de 2,7%.**

Les prochaines règles budgétaires fourniront des précisions sur les allocations à recevoir du Ministère.

Le Conseil supérieur de l'éducation a sollicité l'ADIGESEP pour un appel de candidatures pour ses différentes commissions. Si cela vous intéresse, les documents sont téléchargeables ici : **Conseil supérieur de l'éducation.** Soulignons la contribution d'Édouard Malenfant (Saint-Jean-Eudes), qui terminera son 2e mandat au Conseil.

LES ÉMOTIONS ET L'ART DE NÉGOCIER

Par Raymond Lepage | Président ADIGESEP | Directeur général Le Salésien

Dans un article paru en décembre dernier dans la revue *Harvard Business Review* , Alison Wood Brooks enseigne à ses étudiants du MBA de *Harvard* comment considérer les émotions et l'art de négocier. Bien que cet article traite en général de la négociation entre un client et une entreprise, plusieurs parallèles peuvent être faits avec la négociation d'une convention collective. Selon l'auteure, lors du processus de négociation l'accent est souvent porté sur les stratégies, les tactiques, les offres et les contre-offres au détriment de la gestion des émotions. Comprendre le rôle que jouent les émotions dans une négociation est aussi important que le processus transactionnel.

Lors du processus de négociation, il faut éviter d'afficher ces deux types d'émotions : la colère et l'anxiété. La colère est une émotion qui peut entraîner les parties à monter en épingles des situations qui de prime abord peuvent sembler banales (ex. : escalade verbale sur une proposition de modification d'un article qui touche plus personnellement l'un des membres du comité de négociation). L'anxiété est un mécanisme d'autoprotection qui sert à enrayer une menace ou une situation nouvelle à laquelle on doit faire face.

Un autre élément à considérer est de développer un lien de confiance entre les parties avant que ne débute la négociation; cela peut réduire considérablement les risques de confrontation. Lors du processus formel de négociation, lorsque l'autre partie démontre de l'agressivité ou de la colère, il est important de prendre une pause de quelques minutes afin d'évacuer ces émotions négatives et de recadrer les raisons pour lesquelles les parties sont assises autour d'une même table. Une autre cause d'insatisfaction peut être liée à la vitesse du processus de négociation. Lorsque le processus se déroule ou se conclut trop rapidement, les participants tendent à être insatisfaits. À l'inverse, un rythme trop lent exaspèrera l'une ou l'autre des parties.

Les négociateurs expérimentés utilisent une technique intéressante afin de minimiser les regrets à la fin d'un processus de négociation : *la post-entente de l'entente.* Cette stratégie tend à augmenter le niveau de satisfaction des deux parties. Lors de la conclusion d'une entente de principe, la tension se trouve à son plus bas. Avant l'entente finale, la partie patronale peut utiliser la stratégie de la *post-entente : nous avons une entente avec laquelle on peut vivre de part et d'autre. Prenons un peu plus de temps afin d'explorer différentes avenues afin d'ajouter une plus-value pour chacune des parties.* Il se peut que cette stratégie amène l'autre partie à mettre un peu d'eau dans son vin et qu'au final chacun y trouve un niveau de satisfaction plus élevé.

J'ai cru pertinent de vous présenter un tableau sous forme de questions et d'éléments à retenir tout au long du processus de négociation.

Étapes du processus	Questions à se poser	Éléments à retenir
La période d'anticipation et de préparation : ***The buildup***	• Comment je me sens? • Devrais-je exprimer mes sentiments? • Comment se sentent les personnes de l'autre côté de la table de négociation? • Sont-ils de nature à cacher ou à démontrer leurs émotions? • Devrais-je recruter un expert à l'externe afin de m'appuyer dans la négociation?	• C'est normal de se sentir anxieux et nerveux. • Éviter d'exprimer de l'anxiété. • Démontrer de l'entrain aide à construire un rapport de confiance et d'ouverture. • Dans une situation chargée d'émotions, s'accompagner d'une autre personne avec une personnalité complémentaire à la vôtre.
La période de négociation : ***The main event***	• Quelles sont les situations qui risquent de me mettre en colère? • Quels éléments peuvent faire en sorte que la partie adverse s'emporte? • Qu'est-ce qui pourrait de la part de l'autre partie me créer de l'anxiété ?	• Soyez conscient de l'impact que peut avoir l'effet de démontrer de la colère. • Éviter de se fâcher en présence de l'autre partie (à moins d'une stratégie planifiée à l'avance et ayant un but précis). • Préparez les réponses aux questions auxquelles vous pourriez perdre votre calme.
La fin de la période de négociation : ***The finale***	• Quels sont les résultats possibles? • Quelles sont mes attentes en termes de résultats? • Comment je me sens face à l'enjeu lié aux résultats? • Devrais-je exprimer l'enjeu de ces résultats ? À qui? • Comment la partie adverse se sentira-t-elle avec ces résultats?	• Afin de diminuer les risques de déceptions, identifier clairement les attentes et les enjeux. • Lorsque vous êtes satisfaits des résultats, demeurez humble et gardez-le pour vous. • La meilleure des négociations crée une valeur ajoutée pour les deux parties. • Faites sentir à l'autre partie qu'elle a également gagné la *part du lion.*

Conclusion

Une négociation ressemble en plusieurs points à une partie de poker. Garder l'accent sur la stratégie à déployer, imaginer les différentes options qui s'offrent à vous, développer des stratégies pour déstabiliser l'autre, comprendre la position de l'autre et *bluffer…* lorsque nécessaire. Préparer en parallèle votre stratégie et vos tactiques au même titre que les aspects qui portent sur les émotions. Ce temps de préparation sera d'autant plus utile à préserver un climat positif avant, pendant et après la négociation. Vous aurez ainsi tous les *atouts en main* pour une négociation réussie !

SONDAGE ADIGESEP — FEEP

Ce sondage effectué en février dernier portait notamment sur les services offerts par votre association. Voici les résultats à la question *Indiquez-nous dans quelle mesure chacun de ces services pourrait éventuellement répondre à vos besoins*.

	OUI	NON	Total
Service d'aide juridique	**74,07%** 60	**25,93%** 21	81
Programme d'aide	**53,85%** 42	**46,15%** 36	78
Proposition de contrat	**76,00%** 57	**24,00%** 18	75
Service de consultation lors de la négociation de votre contrat de travail (rémunération)	**64,10%** 50	**35,90%** 28	78
Cadre de référence sur une politique de conditions de travail pour le personnel cadre de l'établissement	**77,78%** 63	**22,22%** 18	81
Service d'accompagnement professionnel	**53,42%** 39	**46,58%** 34	73

RETOUR SUR LA FORMATION DE FÉVRIER

Les évaluations obtenues au terme de l'activité animée par Rémi Tremblay — et avec la participation de Danielle Lamoureux — sont très positives. Extraits.

CONTENU DE LA FORMATION

- « À suscité mon intérêt » **96%**
- « Était relié à mon travail » **97%**
- « Répondait à mes attentes » : **93%**

FORMATEUR

- « A su guider les participants vers les objectifs d la session » **97%**
- « Maîtrisait le contenu » **99%**
- « Suscitait la participation » **98%**
- « Était à l'écoute des participants » **100%**

Le site de la formation (Hôtel Montfort de Nicolet) a aussi obtenu de très bons commentaires, avec un taux de satisfaction de **98%**.

LES PRIX DE L'ADIGESEP

Les appels de candidatures pour le **prix d'excellence** et le **prix de la relève Julie-Pothier** seront bientôt portés à la connaissance de vos conseils d'administration. La date limite de dépôt des dossiers de candidatures est le 1er juin 2016.

Pour télécharger les documents, visitez le site **adigesep.ca** ou cliquez sur les liens ci-dessus.

LES SERVICES DE L'ADIGESEP

SERVICE D'AIDE JURIDIQUE PROFESSIONNEL
Service-conseil lors du renouvellement de votre contrat ou en cas de licenciement ou congédiement.

CONTRAT
Proposition d'un contrat qui tient compte de vos intérêts comme salarié de l'établissement.

PROGRAMME D'AIDE
Appui concret à la personne aux prises avec des problèmes professionnels, familiaux, psychologiques ou autres.

DOSSIER SUR LA RÉMUNÉRATION
Éléments permettant de négocier votre salaire avec le conseil d'administration de l'établissement.

POLITIQUE DE CONDITIONS DE TRAVAIL POUR LE PERSONNEL-CADRE — Proposition d'un cadre de référence pour concevoir une politique de conditions de travail.

SERVICE D'ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL POUR LES DIRECTIONS GÉNÉRALES
Service de coaching et de mentorat.

VOTRE CA

Président : **Raymond Lepage**
DG, Le Salésien
raymond.lepage@lesalesien.com

Vice-président : **Édouard Malenfant**
DG, Saint-Jean-Eudes
malenfante@sje.qc.ca

Secrétaire : **Brigitte Raymond**
DG, Centre pédagogique Lucien-Guilbault
brigitte.raymond@cplg.qc.ca

Trésorier : **Daniel Trottier**
d.trottier@usherbrooke.ca

Administrateurs :

Cathie Bouchard
DG, Collège Saint-Paul
CBouchard@college-st-paul.qc.ca

Richard Custeau
DG, École secondaire Marcellin-Champagnat
richard.custeau@j-esmc.qc.ca