

## Sondage post négociations

**26 répondants sur 48**

**Taux de participation : 54%**

<b>2</b>	Pour l'année 2012-2013, quel a été le résultat de vos négociations pour votre financement?		
	hausse	5	
	baisse	2	
	statut quo	19	
<b>3</b>	Avez-vous bénéficié du rehaussement des ententes de 2%?		
	oui	23	
	non	0	
<b>4</b>	Dans le cadre de la démarche pour l'obtention du 2%, considérez-vous que le RSSMO vous a fourni assez d'informations? Avez-vous reçu toutes les informations nécessaires de la part d'Emploi-Québec?		
	RSSMO		
	oui	23	Le RSSMO nous tenait au courant au fur et à mesure. (x8)
	non	1	
	EQ		
	oui	9	
	non	11	Emploi-Québec ne transmet que rarement les résultats des négociations avec le RSSMO ou la COCDMO. Il n'a informé qu'une fois la hausse confirmée. (x5)
<b>5</b>	Si le financement est à la baisse, est-ce que la survie de votre organisme est en danger?		
	oui	5	Pas nécessairement la survie mais plutôt la pérennité de la qualité des services. Ceci est dû essentiellement à la difficulté de retenir notre personnel qualifié et expérimenté et d'en engager du nouveau. (x2)
	non	6	Nous bénéficions de d'autres sources de financement. (x2)
<b>6</b>	Pour l'année 2012-2013, quel a été le résultat de vos négociations pour vos cibles et vos services?		
	cibles	statut quo	16
		hausse	5
		baisse	3
	services	statut quo	18
		hausse	4
		baisse	2
<b>7</b>	Pour l'année 2012-2013, avez-vous eu la possibilité de négocier certains éléments de votre entente?		
	oui	11	Entente triennale. Offre acceptée sans besoin de négociations. Négociations à la suite d'une hausse de service ou de cible.
	non	12	Il n'y a jamais eu vraiment de négociations. Nous acceptons ce qu'Emploi-Québec nous offre. Difficulté à obtenir davantage. (x5)
<b>8</b>	Avez-vous l'intention d'aller en révision?		
	oui	1	
	non	23	

<b>9</b> Pour l'année 2012-2013, est-ce que les négociations se sont déroulées selon le PROTOCOLE DE RECONNAISSANCE ET DE PARTENARIAT ENTRE EMPLOI-QUÉBEC ET LES ORGANISMES COMMUNAUTAIRES OEUVRANT EN EMPLOYABILITÉ?		
oui	14	Oui dans plusieurs cas mais pour l'aspect des négociations mon agent ne disposait d'aucune latitude pour le faire. Le fait d'allouer 2% semblait régler les problèmes de sous financement des dernières années.
non	3	Nous vivons davantage des discussions d'ordre économique qu'une réponse aux besoins des clientèles. Beaucoup de contrôle de la part d'EQ Pas vraiment de négociations
Ne sait pas	7	