



La direction de la CEPAL : Leader du mal être au travail !

11 janvier 2018, invitation de l'ensemble du personnel pour la cérémonie des vœux ! " **Bonne Année 2018, tous mobilisés pour devenir Leaders de la Relation Client ! Et surtout... Bonne santé !** "

Premier foutage de gueule ! Les commerciaux avaient déjà compris que cette nouvelle année allait être une année exécrable à vivre puisque le matin même, la direction avait balancé en HDJ le nouveau dispositif « **Leader de la Relation Client** » sans même s'assurer que ses managers le maîtrisaient. Elle les a d'ailleurs mis en difficulté pour répondre à la pluie de questions des intéressés, questions bien légitimes !

La direction se cache et se couvre derrière une formation dite de dernière génération pour formater tous les commerciaux dans le même moule, et en particulier sur la vente à distance. **Pour la saison 1** concernant l'assurance vie et l'assurance non vie, terminées les formations en face à face, trop ringardes sûrement, mais des parcours virtuels avec des vidéos, jeux, quizz, simulateurs d'entretien avec **des indicateurs de maîtrise à réussir** pour obtenir la labellisation niveau 1 : connaissances et compétences. Mais ce n'est pas tout, puisqu'arrive ensuite la labellisation niveau 2 : la performance. **Un nombre de ventes et un chiffre d'affaires à réaliser sont imposés par métier** pour obtenir cette dernière, production à reproduire tous les trimestres pour la conserver. La direction profite de cette « aubaine » pour **instaurer des objectifs individuels que nous dénonçons**.

La direction se gargarise de mettre en place ce programme d'accompagnement visant à fédérer toutes les équipes. **Deuxième foutage de gueule !** Ce système de labellisation va au contraire diviser plutôt que rassembler.

Le Ras-le-bol des Commerciaux !

- Pression pour atteindre tous les objectifs agence.
- Pression pour réaliser les CPI.
- Pression pour réaliser les contingents.
- Pression pour gagner les challenges.
- Pression pour atteindre le niveau maximum de Part Variable.

Et en plus, maintenant

- Pression pour l'obtention de la labellisation...dont la réussite est un des critères du bonus managérial.

Nous affirmons que la souffrance au travail, déjà bien installée, va continuer à se développer et que les risques psychosociaux vont se multiplier. La direction doit prendre ses responsabilités face au mal-être des commerciaux qui va, sans nul doute, être croissant. Parler de qualité de vie au travail dans un tel contexte est indécent et révoltant.

SUD dénonce et demande la suppression du niveau 2 de cette labellisation source de sur-stress et invite tous les commerciaux à se mettre en ordre de marche pour faire savoir qu'ils refusent de subir encore et encore une telle pression.