



# TROP C'EST TROP!!!

le 14/11/2018 CEBFC



## Ou quand les années se suivent et se ressemblent...mais en pire!!

Le système basé sur "Performance" dénoncé depuis sa mise en place par les élus SUD génère un malaise de plus en plus important avec une augmentation du nombre d'arrêts maladie, des démissions en masse, des difficultés de recrutement dans toute la CEBFC. Nos jeunes embauchés s'en vont rapidement une fois leur formation terminée. On essaie maintenant de faire accepter de force des clauses de non-concurrence sur les emplois plus qualifiés pour essayer d'empêcher les collègues de nous quitter. La surcharge de travail est ingérable. Partout nous constatons lors de nos visites, des agences désertées avec parfois quelques salariés pour tenir une agence de 10 personnes. Les renvois d'appel en cascade avec in fine personne au bout du fil, l'accumulation des mails non traités ou traités en retard. Tout ceci engendre un nombre croissant de réclamations clients, le plus souvent avec des agressions physiques ou verbales sur les personnels à l'accueil en première ligne, la prise en charge par les GC puis les DA... finalement tout ceci finit par accentuer le retard sur les autres tâches, génère du mal-être et de nouveau arrêts maladie pour surmenage, avec parfois des dérives de certains managers désemparés, c'est le cercle vicieux du sous-effectif chronique. Combien de salariés ne dorment plus la nuit ou sont sous traitement médical pour faire face?

Tout ça pour quoi? Pour une part variable misérable au regard des efforts fournis ou quelques chèques cadeaux? Pour un intéressement chaque année en baisse et qui va encore diminuer cette année sous prétexte de devoir renflouer les caisses de BPCE ?\*

**Nous demandons une véritable revalorisation de tous les salaires! Pas des augmentations individuelles "à la tête du client".**

**Nous demandons un plan de recrutement massif pour compenser les 120 emplois perdus en 5 ans et pour pouvoir servir correctement nos clients.**

Au lieu de cela, la CEBFC choisi de réorienter sa politique commerciale sur un modèle simple: 85% des clients ont droit à une banque "low-cost" selon les propres termes de la Direction, doivent être autonomes et tout faire via les canaux numériques, les 15 % restants sont reçus par les métiers spécialisés. Notre informatique est à l'agonie, elle génère un stress et un énervement permanent. On a l'impression que le rythme de changement imposé par la Direction est beaucoup trop rapide aussi bien pour les salariés que pour le matériel.

Cette politique est non seulement inacceptable car notre clientèle historique est bien le grand public, mais en plus elle n'est pas rentable. Quitte à tout faire en ligne, pourquoi n'irait-elle pas dans les banques en ligne, moins chères et plus réactives? **Nous scions la**

**branche sur laquelle nous sommes assis depuis 200 ans!! C'est très grave car nos dirigeants ne font que passer mais notre avenir est en jeu!**

**NOUS N'EN POUVONS PLUS !!! NOUS APPELONS UNE NOUVELLE FOIS LA DIRECTION A STOPPER IMMÉDIATEMENT CETTE ORGANISATION DU TRAVAIL DESTRUCTRICE POUR QUE LA SÉRÉNITÉ REVIENTE.**

**Rejoignez-nous, participez à la vie de votre entreprise en adhérant à nos côtés !**

**ON LÂCHE RIEN**