



AU TABLEAU !

QUAND « IL EST PLUS HUMILIANT D'ÊTRE SUIVI QUE SUIVANT »

Combien de temps passé à répondre aux suivis des ventes? Combien de personnel faut-il mobiliser pour piloter une agence, construire des tableaux, les remplir, les commenter? Un directeur de secteur, un directeur d'agence, un directeur adjoint, un référent jeune, un référent IARD?

Des tableaux à foison

Pas moins de **15 tableaux** s'alimentent au quotidien pour rendre hebdomadairement ou mensuellement le nombre de ventes, le PNB, le rang du point de vente.

Actuellement, on peut suivre : les Tempo, les envois de chèquiers, les rdv, le taux de décrochés.

Et malgré cela, des tableaux croisés dynamiques « faits maison » sont envoyés. Les demandes de suivi pleuvent tant et plus au motif qu'il faut animer les équipes, que les conseillers en seraient friands.

Securpass, cartes à débit différé, CRE, APE...

Chaque semaine a son lot. Le mardi est le jour le plus sympa : on reprend tout à zéro et on donne tout !

Comment imaginer que cela épanouisse durablement les salariés ? Ou plutôt comment ne pas imaginer que cela n'épuise pas les salariés ?

Une pluie de mails

Des DSC zélés - pas tous heureusement - envoient **près d'une dizaine de mails par jour** pour évaluer, remplir leurs statistiques avec des variantes plus ou moins réussies sur le sport, la météo, la journée de la femme, la fête de la musique, ponctuées de smileys ou de stabilo. Pitié !

Même les alternants en sont destinataires, on comprend mieux pourquoi ils sont si peu nombreux à s'engager à la CEIDF au terme de leur contrat de professionnalisation. C'est également une des raisons - avec le salaire - de l'infidélité croissante des nouveaux entrants. La CEIDF est bien identifiée pour sa course aux suivis des résultats et on la quitte aussi pour cette raison.

Laissez-nous travailler en pro

C'est une demande de tous, du coco au DA !

Ajoutés à la pluie de mails, il faudrait parler du paper-board rempli d'acronymes et de chiffres déployé dans la cuisine qu'on ne doit à aucun prix manquer d'annoter.

Non seulement les salariés ont la forte impression de perdre leur temps, temps qu'ils sont censés passer à recevoir leurs clients mais cela est perçu comme un manque de confiance, une entrave à l'autonomie, une insulte à l'intelligence !

Que dit l'accord sur la Qualité de vie au travail (QVT) sur ces points ?

Dans son article 12-2, il est question du « pilotage d'activité commerciale » : l'alinéa 2 stipule que **les remontées déclaratives journalières sont exclues, le suivi quotidien de l'activité commerciale étant renseigné automatiquement.** L'article suivant « communication des résultats commerciaux » précise que **le manager doit être attentif aux modes de communication des résultats en privilégiant la valorisation des réussites ainsi que le soutien et les conseils.**

A l'évidence, le haut encadrement n'a pas pris connaissance de l'accord à moins que la QVT ne soit pas un défi majeur au regard de la pression des chiffres. Pour que la Qualité de vie au travail ne soit pas qu'un vain concept à la CEIDF, il appartient à la direction de faire respecter loyalement l'engagement inscrit dans cet accord. Il va s'en dire que les élus **Sud** signataires tiennent à contribuer activement par tous moyens à sa mise en œuvre.

Contre les mauvaises conditions de travail à la CEIDF, rejoignez Sud Solidaires, ADHEREZ !

A Paris, le 11/07/2019

Jean-Philippe Bastias - Valérie Boisliveau - Christine Deldicque
Martine Desaulles - Bettina Larry - Olivier Le Saec - Alexandra Rideau