Union syndicale Solidaires

Juillet 2019

CONTACT
sudcera@9business.fr
04 72 60 21 02

ça, ça agace !!!

On a une petite histoire à vous raconter :

La fable du rameur et du barreur.

Deux entreprises, dont une régionale, décident de faire une course d'aviron dans le but de montrer leur savoir-faire dans le domaine de la galvanisation des troupes.
Les deux équipes s'entrainent dur. Lors de la première épreuve, les étrangers gagnent avec plus d'un kilomètre d'avance.
Les nôtres sont très affectés. Le management se réunit pour chercher la cause de l'échec. Une équipe d'audit constituée de seniors managers est désignée.
Apres enquête, après écoute, ils constatent que notre équipe, qui est constituée de dix personnes n'a qu'un rameur, alors que l'équipe étrangère comporte un barreur et neuf rameurs.
La direction décide de faire appel au service de consultants internes.
Leur avis, entouré de précautions oratoires, semble préconiser l'augmentation du nombre de rameurs.
Apres réflexion, la direction décide de procéder à une réorganisation.
Il est décidé de mettre en place un manuel qualité, un manuel de posture relationnelle, un outil de workflow, des enquêtes de satisfaction, un net promoteur score, une écoute collaborateur, des procédures d'application, des documents de suivis, des kits de déploiements, des effets « waouh », une campagne de chasse des flux....
Une nouvelle stratégie est mise en place, basée sur une forte synergie. Elle doit améliorer le rendement et la productivité grâce à ces modifications structurelles. On parle même de zéro défaut dans tous les repas de brainstorming, de pas satisfait à très satisfait, de recommandations…
La nouvelle équipe constituée comprend maintenant :

- *1 directeur de développement*
- *1 directeur en charge de la stratégie d'aviron*
- *1 consultant responsable de projet de direction d'aviron*
- *1 contrôleur de gestion d'aviron*
- *1 chargé expert en solution d'aviron*
- *1 chargé de solution en expertise*
- *1 directeur coordinateur de projet d'aviron*
- *1 responsable de stratégie en aviron*
- *1 rameur conseiller*
- *1 rameur rcp*

La course a lieu et notre équipe a 2 kilomètres de retard. Humiliée, la direction prend des décisions rapides et courageuses :

Elle licencie le rameur conseiller et RCP n'ayant pas atteint ses objectifs, vend le bateau et annule tout investissement. Avec l'argent économisé, elle récompense les managers et superviseurs en leur donnant une prime, augmente le salaire des directeurs et s'octroie une indemnité exceptionnelle de fin de mission !

Et nous on s'étonne quand même que personne ne fasse le lien entre l'insatisfaction des clients et le fonctionnement du réseau, les réorganisations, les effectifs dans les réseaux, les agences conseils, etc…

Franchement, comment voulez-vous que des clients qui ne peuvent pas rentrer dans les agences ou qui ne peuvent pas faire d'opérations aussi simples que, par exemple, avoir accès à leur compte…comment voulez-vous que ces clients travaillent avec nous, nous recommandent et nous confient leurs flux… ??

On leur interdit de faire des opérations maintenant pratiquement partout et vous pensez qu'ils vont nous recommander. Et nous confier leurs flux…

Messieurs du Directoire, vous pensez-ça ? quand même pas !!!

Par ailleurs et suite à la convention managers, nous saluons l'énergie dégagée au cours de cette rencontre…
Nous, cela nous a fait penser à autre chose :

La Corée du Nord en déplacement à la CERA lors de la convention managers …

On n'est pas si loin que ça…

Allez, bonnes vacances à toutes et tous.

L'équipe SUD

SUD CERA 116 Cours Lafayette 69003 LYON Tél : 04 72 60 21 02 Port : 06 74 07 24 22
Mail : sudcera@9business.fr Fax : 04 72 60 22 55