

Le temps perdu ne se rattrape jamais

Nous avons vécu une période historique et nous nous en souviendrons longtemps. Ces deux mois n'ont pas été faciles aussi bien pour le personnel présent que pour ceux absents.

Mais voilà, pas le temps de nous en remettre, de se poser un peu, de souffler, Qu'il faut déjà oublier ce que nous avons vécu et revenir à une vie « normale ».

Quoi de plus logique pour cela que de commencer le déconfinement et le retour à la « normalité » par un challenge comme nos dirigeants savent si bien le faire.

Mais il y a le fond et la forme. Si tout le monde s'accorde sur le fond, après cette crise sanitaire, un plan de relance était nécessaire.

Ce plan de relance arrive à souhait pour récupérer ce qui n'a pas été produit durant ces deux mois de crise sanitaire. Chaque année les objectifs annuels ne cessent d'augmenter. Il est de plus en plus difficile de les atteindre. Et aujourd'hui, par ce challenge « plan de relance », les équipes doivent produire en 2,5 mois l'équivalent de 5 mois de production.

« Le temps perdu ne se rattrape jamais, alors continuons de ne rien faire » Jules Renard. Journal (18 janvier 1898), p.364

La Direction continue de solliciter les équipes, qui sont déjà épuisées moralement et physiquement. Et bien sûr, pour vous remercier rien ne vaut un « grand merci ». Ça ne coûte rien et ça fait toujours plaisir. FOUTAISE !!!

Au-delà des remerciements qui nous semblaient nécessaires, l'entreprise aurait pu faire tellement plus. Comme le versement d'une prime dite « MACRON ». Tendons-leur une énième perche. Mais bon, ne blâmons pas notre direction qui est bridée par les desideratas de notre cher groupe BPCE. Donc vous n'aurez droit qu'à un simple merci. Mais pas de quoi s'étouffer avec, il n'est pas suffisamment énorme pour cela.

Comme le dit si bien notre membre du directoire chargée du Pôle BDD : « il est temps désormais de nous investir dans un plan de relance de notre activité commerciale [...] Je sais pouvoir compter sur votre engagement sans faille pour les semaines à venir et vous en remercie par avance. » Surpassez-vous, et on vous remerciera! où pire on vous licenciera ! Si fatigués des incivilités, épuisés par des objectifs et des enveloppes disproportionnés vous ne pouvez plus apercevoir un client, la médecine du travail vous trouvera inapte aux métiers commerciaux.

Point de recours face à votre handicap, vous êtes viré et prié d'aller voir ailleurs... La Direction aura la joie de vous remercier définitivement.



