

LES SALARIÉS DE LA CEHDF S'EXPRIMENT

Le syndicat **Sud** Solidaires a décidé de donner la parole à tous les salariés de la CEHDF en total anonymat. L'objectif est de faire prendre conscience aux dirigeants de la CEHDF, déconnectés des réalités du terrain de la nécessité d'écouter les salariés et en tirer les conclusions qui s'imposent.

Les sujets comme les conditions et la charge de travail, la reconnaissance salariale sont tabous en CE HDF. Pourtant les problèmes sont nombreux, voici l'expression des salariés de la CEHDF. [Lisez ici le n°1 des salariés s'expriment.](#)

**FERMETURE DES ACCUEILS AGENCES
L'APRES MIDI, ON NE COMPREND PAS !**

« Et oui on ferme des agences et on réduit des effectifs , on supprime des métiers , mais malheureusement sur le fonds c'est inévitable à la transformation de nos métiers et de notre modèle de société ! Après la forme et la manière sont sans doute discutables. Même si l'entreprise à des ressources et des réserves, pourquoi persister dans un modèle couteux qui risque à terme de peser lourd compte tenu que nos ressources et nos revenus diminuent d'année en année...

Je pense qu'on est dans un certaine logique, mais qui s'accélère. »

En revanche , là où je m'interroge le plus c'est sur le projet d'entreprise qui sur le papier est excellent : **DEVENIR LA BANQUE PRÉFÉRÉE DES FAMILLES ET DES ENTREPRISES AU NORD DE PARIS** mais qui sur le terrain se traduit en une politique de la bâtonnité et des résultats pilotés en attendus de volumétrie alors que le projet pourrait laisser à penser que l'on devrait prioritairement travailler la ...



**LA SATISFACTION CLIENT,
INCOMPATIBLE AVEC UNE POLITIQUE
DE BATONNITE !**

satisfaction client pour une relation client qualitative et durable... qui pourrait croire que la banque préférée serait en fait celle qui vend le plus de produit ?? ... il doit y avoir une erreur d'interprétation on veut en fait devenir le leader en terme de parts de marché ce qui à mes yeux est totalement différent.. Résultat on tire sans cesse sur la corde et on presse des citrons fatigués ... Les jeunes talents s'en vont et de plus en plus de DA suivent le même chemin , la plupart de ceux qui partent , au-delà des motivations salariales quittent une entreprise qui à leur yeux, petit à petit, a délaissé le côté humain, considérant plus que jamais ses employés comme des exécutants à qui on tapote gentiment la tête de temps en temps pour les féliciter...

« En effet, la déception est présente ! Maman seule avec des enfants en bas âge, j'ai dû m'organiser pour pouvoir continuer à travailler pendant cette période de confinement... Résultats : pas récompensée, je n'ai pas vu mes enfants durant 1 mois et nous avons quoi de plus aujourd'hui ??? zéro euros ! »

Seconde incohérence majeur à mes yeux sur le terrain : la politique de l'après-midi , porte ouverte , accueillant nos clients pour ne pas effectuer d'opération... (??)

Je mobilise donc un employé qui est payé pour dire au client qu'on ne peut pas le servir... un comble. Le client paie , mais ne peut pas consommer le service ?! Je ne comprends pas.

Certes la réduction d'effectif impose l'accueil partagé c'est un fait et il faut je pense s'en accommoder. A titre personnel prendre l'accueil ne me dérange absolue pas c'est la base de notre métier et il est bon de revenir « aux sources »

(le CDG devrait sans doute passer un peu à l'accueil d'une agence de temps en temps)...

Bref imaginez-vous allez à Carrefour et vous entendre dire « **Allez y messieurs Dames , vous pouvez regarder les rayons mais pour acheter , il faut revenir demain matin !** »

... ou SFR vous dire « **vous ne pouvez appeler que de 9h15 à 13h ; ensuite seul les textos fonctionnent** »...

J'avoue que je ne comprends pas . De fait c'est tellement incohérent qu'il est impossible d'harmoniser les pratiques en agence l'après-midi..

la logique semble pourtant simple : je suis ouvert, je sers les clients , pour cela je dédie une personne et de fait je réduits l'attendu de RDV et l'attendu commercial pour servir mes clients comme il se doit, apporter qualité et satisfaction et devenir l'entreprise préférée des familles et des entreprises...
Etc »

« Mon ressenti 1er est l'absence de reconnaissance. Pour ma part j'ai été présente tous les jours lors du Covid. Au sein de l'agence nous avons subi pas mal de départ et changement de poste , il a fallu combler cela et supporter la charge de travail supplémentaire.

Nous n'avons plus à ce jour de CC à l'agence, nous devons être présent sur tous les fronts, accueil, assumer les rendez, le phoning, les chiffres de plus en plus ambitieux. Nous peinons aujourd'hui à être au complet, nous sommes très souvent 2, 3 voir 4 quand tout va bien , à peine la moitié des effectifs de l'agence..

Alors pour les congés parfois ce n'est pas Evident

Pourquoi l'accord proposé par la direction de congé selon le temps de présence n'a pas eu de suite ?

Pour ma part, il m'est difficile d'avancer avec si peu de reconnaissance. Jamais eu de prime exceptionnelle. Jamais eu de remerciements du travail et efforts fournis.

J'accepte aujourd'hui de venir travailler avec le plus bas des salaires. Et oui aujourd'hui un C2C gagne plus que moi. Quelle gratitude pour moi d'être GC ? La grille salariale annonce un annuel MINIMUM pour les GC de 27k€ tel est mon cas... Un différentiel énorme parfois dans les agences entre collègues.

Que faire ? »



« je vous soutiens dans ce discours qui est clair, limpide, et exact. C'est d'ailleurs ce que j'ai exprimé à ma RRH lors d'un entretien Cette lassitude de faire, faire, faire et refaire, et finalement, c'est 2000€ de moins cette année toutes primes confondues ... et je n'explique pas cette différence au regard des résultats 2019 de la caisse.....

Pour ce qui est de la PRIME COVID, par exemple, nous étions « forcés », nous, chargé Pro, d'être en télétravail. Pour ma part, le 1er mois du confinement, je travaillais de 7h30 à 12h30 et de 14h à 18h

et de 20h à 22h afin de maintenir la cadence des demandes de PGE et être auprès de mes clients



de mes clients.... Tout ça pour entendre que seuls ceux qui étaient en agence, au contact « FANTOME » de la clientèle, les agences étant principalement fermées au public, bénéficieraient d'une prime COVID. (ndlr : La direction n'a accordé finalement aucune prime)

Non pas que je remette en cause la prime et le dévouement des collègues qui étaient en agence, mais je pense qu'opposer les salariés dans cette période psychologiquement éreintante est purement scandaleux ...

Mais je ne suis même plus surpris ... Je fais donc mon travail consciencieusement et suis à l'écoute de mes clients qui méritent plus que tout une attention particulière. »

