Sud Solidaires

sudceidf@orange.fr

A Paris, le 15/04/2021

Jean-Philippe Bastias - Valérie Boisliveau - Thierry Bordier - Martine Desaules
Patrice Drigny - David Espin - Pascale Monchal - Boris Violet

64-68 rue du Dessous des Berges
75013 Paris - 01 70 23 53 40 (38)

MY POST-IT À DAVID NOWICKI

1er du groupe des Caisses d'Epargne en assurance-vie, en collecte, en conso, en immobilier, en forfait, en VAD. Magnifique ! La BDD est fière de ses résultats mais attention il va falloir consolider, continuer sur la lancée, course folle à la 1ère place.
Selon vous, M. Nowicki, à quel prix ces magnifiques performances sont-elles atteintes ?
Les militants ***Sud*** sont interpellés par des salariés lassés, fatigués voire en grande détresse jugeant que la pression commerciale qu'ils subissent au quotidien leur est devenue insupportable.
La pratique de leur métier n'a pas de sens sauf à être résumée à celle de simples vendeurs, à la différence près qu'il est plus complexe de vendre des produits financiers que des voitures ou des machines à laver !

Nous, élus ***Sud***, voulons vous dresser un tableau réaliste moins élogieux que Diapason qui enquête principalement sur l'engagement des salariés qu'on sait important, moins élogieux aussi que les réunions en DR.

Vous dire de vive voix ce que les conseillers doivent endurer pour que la CEIDF soit 1er au benchmark.

L'approche produits court toujours

Alors qu'on intime au réseau de gagner la satisfaction de nos clients, à ce jour la hiérarchie ne raisonne qu'en nombre de ventes. Votre politique court-termiste du nombre, poussée à son paroxysme est synonyme d'attrition de notre clientèle et met en péril la pérennité de notre entreprise.
Bien que proscrit par l'accord QVT, les DA remontent les ventes tous les soirs à leur hiérarchie directe. La satisfaction client est elle-même devenue prétexte à mesurer le taux de décroché, le taux de réponse aux mails, le taux de comptes rendu d'entretien, le taux d'issues positives, les questionnaires de satisfaction.
A chaque suivi correspond une injonction en brief, par mail ou par lync.
On nous a même signalé qu'un DSC fait un "relevé de compteur" toutes les heures par mail.
Demandez-vous aux DR de procéder ainsi ? Est- ce en utilisant cette méthode proscrite que vous pensez pouvoir gagner la satisfaction de nos clients ?

L'animation commerciale : plus un moment de respiration

Ne jamais s'arrêter : le temps fort 1 est terminé, vite passons au suivant et consolidons les performances du début d'année lesquelles ont été littéralement explosées. **Les actions se multiplient et se cumulent. Temps forts, actions dans le temps fort, shows, shows dans le show, actions DR, DSC, journée.**
Voici la semaine de l'assurance vie avec un objectif chiffré ou la journée jeune toujours avec un objectif chiffré par agence. On décommande les rendez-vous du jour au lendemain parce que la DR est en retard sur tel ou tel item. On reporte les déblocages de prêts conso pour rentrer dans le show, on met au frigo des demandes de clôture...
Ces actions tous azimuts ont de multiples conséquences : **lassitude générale, démotivation, perte de sens, sentiment d'infantilisation. Pire, certains n'y arrivent pas et pleurent quotidiennement.**
D'après vous, ces "animations" à outrance font l'adhésion des collègues ?
Votre objectif est-il d'aligner des scores sans vous soucier des femmes et des hommes qui travaillent à constituer la richesse de la CEIDF ?

Quelle est la valeur d'objectifs commerciaux dépassés dès le 1er trimestre ?

Trouvez- normal qu'une agence soit début avril à plus de 500 % de la PCO annuelle, que nombre d'entre elles aient atteint les 100 % ou s'en approchent.
Est-ce que cela a un sens d'être à plus de 1000 % de l'objectif TF1 ?
Il y a bien longtemps que les objectifs ne sont plus fixés pour être atteints et donner un cap aux commerciaux pour leur activité de l'année en cours. C'est le classement à la PCO qui l'emporte, un classement par item qui oblige à surperformer partout. Piloter son activité en ne se souciant que de ses propres objectifs, c'est la garantie d'être loin dans le classement et la mise en cause de son travail.

Des conseillers fatigués et désenchantés

Triste conséquence, beaucoup souhaitent partir : obtenir une rupture conventionnelle, travailler sur une autre entreprise du Groupe, quitter la banque, partir en retraite… D'autres sont en arrêt maladie et mettent en cause leurs conditions de travail. Cette situation n'est pas acceptable pour les élus ***Sud***.
Vous devez mettre fin à cette spirale infernale pour les salariés d'abord mais aussi pour notre entreprise.
Depuis trop longtemps nous assistons au départ de salariés compétents qui aiment leur métier mais n'acceptent pas de telles conditions de travail.
A tel point qu'aujourd'hui, c'est une véritable hémorragie dans le personnel, en témoignent les campagnes de recrutement successives à grand renfort de publicité.

Vous l'aurez compris, les élus *Sud* sont particulièrement inquiets pour la santé des salariés du réseau qui ont vécu une année 2020 particulièrement difficile.
L'année 2021 est tout aussi voire plus difficile. Les demandes émanant des DR sont exponentielles malgré la pandémie et alors qu'une partie de la population a perdu son emploi, est en chômage partiel ou a déposé son bilan. Dans ce contexte extrêmement morose, la CEIDF déroule son programme comme s'il ne se passait rien dans ce pays.

IL NOUS PARAIT IMPORTANT POUR LES SALARIÉS
QUE VOUS VOUS EXPRIMIEZ SUR CE SUJET AU PROCHAIN CSE.

J'ADHÈRE

A retourner à la permanence *SUD* par courrier interne : 64 - 68 rue du Dessous des Berges, 75013 Paris
La cotisation annuelle est prélevée en 4 trimestres et s'élève à 0.40 % du salaire net.

NOM ..... PRÉNOM .....

DATE DE NAISSANCE ..... / ..... / .....

ADRESSE PERSONNELLE .....

PORTABLE PERSONNEL ..... EMAIL PERSONNEL .....

AFFECTATION ..... FONCTION .....

CLASSIFICATION ..... SALAIRE NET ANNUEL (pour calculer la cotisation) ..... €

☐ ***Si vous ne souhaitez pas recevoir les informations (mail et courrier postal) de la part du syndicat Sud Solidaires BPCE merci de cocher cette case***