



CSE de février



Droit à la déconnexion

Le moins que l'on puisse dire, c'est que les chiffres donnés par la direction sont troublants :

La CEHDF a recensé plus de **15 000 connexions en dehors des horaires officiels**, dont près de **8 000 durant les week-ends et les jours de congé**. Bien qu'un salarié puisse être à lui seul l'auteur de plusieurs connexions, ce chiffre reste préoccupant au regard du droit à la déconnexion et, plus largement, de l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

Que faut-il en déduire ? Que la gratitude des salariés envers la direction, en matière de pouvoir d'achat et de conditions de travail, est si grande qu'ils considèrent comme un juste retour des choses de travailler en dehors des horaires habituels ?

Ou que la pression et les objectifs en CEHDF sont tels que certains salariés travaillent le week-end et les jours fériés ?

Bilan TAD

Les élus **Sud** ont fait remarquer que 54 demandes de télétravail sont en attente de validation. Pour une analyse complète, nous avons souligné auprès de la direction qu'il est nécessaire de connaître depuis combien de temps ces demandes sont en attente, afin de déterminer si elles sont en cours de validation ou s'il s'agit de refus implicites non formulés.

Semaine de cohésion en agence

Il semblerait qu'un message concernant la semaine de cohésion pour les collègues du siège ait été mal interprété par certains groupes, entraînant la diffusion de messages annonçant son extension aux agences.

Bien évidemment, il s'agit d'une erreur... La direction a pris l'engagement de rectifier le tir !

Petite suggestion de Sud : au vu des excellents chiffres, **Sud** préconise à la direction de rétablir le pouvoir d'achat des salariés. Vous verrez, rien ne soude plus une équipe qu'un compte bancaire en bonne santé. Et promis, on organisera même une semaine de cohésion... à la caisse du supermarché !

Sociétariat : entre ambition et réalité du terrain

Les IRP ont demandé à la direction si elle partage l'obligation pour toute entrée en relation de la vente d'une part sociale ?

La direction a précisé que la Caisse ambitionne de conquérir de nouveaux clients, notamment de nouveaux sociétaires, tout en rajeunissant le sociétariat.

L'adhésion n'est pas obligatoire, mais fortement encouragée. Dans cette logique, les objectifs ont été fixés : au moins 50 % des nouvelles entrées en relation doivent être sociétaires.

Les IRP ont fait remarquer à la direction qu'un décalage existe entre l'intention initiale et son application sur le terrain. En pratique, cette directive se traduit parfois par une exigence stricte : aucune entrée en relation n'est validée sans l'achat d'une part sociale.

Si la CEHDF était une chaîne de restaurant, imagine-t-on refuser de servir le client parce qu'il ne veut pas commander de dessert ?

Il est essentiel de laisser les salariés gérer les relations avec les clients de manière plus autonome. Ils savent ce qu'ils font et, en leur faisant confiance, on réduira le stress. À trop rigidifier les règles, on risque d'étouffer l'initiative et de perdre l'essence même de la relation client.