

Une direction **DOUBLE FACE !**

Vous connaissez, sans doute tous, ce personnage de Batman : Double Face. Ce personnage schizophrène a un côté gentil et un autre méchant.

Notre direction ressemble un peu à Double Face.

D'un côté, nous avons le discours de Mme Gourmelon, très humaine, puncheuse qui donne envie. *Et de l'autre, une mise en application par des directeurs exécutants qui laisse beaucoup à désirer...*

Voici quelques exemples :



APV2 : La direction clame que tous les salariés qui perdent leur poste, gardent leur poste et leur portefeuille jusqu'à ce que la DRH trouve une solution.

Déjà pour la première version d'APV de 2015, il reste encore des salariés en mission faute de proposition pérenne. Cette fois ci, la DRH travaille tous les jours afin de trouver une solution et elle en trouvera une même si elle estime que parfois des salariés ne sont pas suffisamment réceptifs à leurs propositions..... Eh oui, passer d'un poste de chargé pro (niveau 9) à conseiller part (niveau 6), cela ne fait pas rêver...

Des assistants ne souhaitent pas devenir conseiller commercial. Pas de problème pour la direction, ils resteront assistants clientèle.

En vérité, la direction s'inquiète de "l'avenir" pour les relativement jeunes assistants qui refusent leur évolution... mais ceux qui ont refusé auront la possibilité de changer d'avis... Sans pression ?

Horaires : Lors de la mise en place des nouveaux horaires, la direction souhaite qu'on reçoive les clients en dehors des horaires d'ouverture, bien sûr à la main du salarié afin de respecter un bon équilibre vie privée/ vie professionnelle.

*La direction commerciale demande aux responsables d'encourager les RDV le samedi après midi et **hors plage horaire**. La mise en place d'un superbe tableau Excel intitulé "suivi des rdv hors horaire agence et samedi" permet de comparer les territoires, DAC, agences et salariés entre eux !!! C'est un Magnifique outil permettant de mettre la pression sur ceux qui ne reçoivent pas de clients après l'heure de fermeture...*

Avec ce genre de dérive, pour ne pas être pénalisé, on va se retrouver avec des parents qui sortiront de plus en plus tard de l'agence, ne pouvant pas profiter de leurs jeunes enfants et qui ne pourront que les embrasser dans leur lit, puisque déjà endormis.

Il faudra organiser beaucoup de « journée des familles » pour faire oublier aux enfants nos absences...

Une entreprise humaine : Vous lisez ou écoutez toutes les communications de notre directrice où elle parle beaucoup de l'humain, qu'elle croit dans les femmes et les hommes de notre entreprise.

*Pourtant, il ne faut pas tomber malade dans cette entreprise et se retrouver inapte à son poste. **Personne n'est à l'abri de ce genre de mésaventure.** Dans cette situation, la direction vous propose rarement un poste équivalent mais plutôt de niveau inférieur avec une baisse substantielle de salaire. Dans certains cas, elle propose une rupture conventionnelle ou cela peut finir à un licenciement pour inaptitude... En résumé, vous devenez malade, vous êtes le maillon faible → Dégagez !*

Salaires : Devant les difficultés des banques, vous devez toujours vous serrer la ceinture au niveau des augmentations de salaire, ou les financer vous-même avec la rétribution globale (transfert de votre intéressement sur votre salaire) ou compter sur la CSG des retraités pour baisser les cotisations sociales qui augmentera ainsi votre net...

Nos directeurs reçoivent la plus grande part de la participation/ intéressement, ont d'importantes augmentations de salaire et bénéficient de retraites chapeaux, d'un logement et d'une voiture de fonction.

LES BANQUES EN DIFFICULTÉ



Bien sûr, tout ne se résume pas dans notre entreprise à « bon – mauvais » ou « gentil – méchant » mais ces ambiguïtés entraînent quelques comportements déviants...



Que peut faire SUD ? : Nous sommes un peu comme Jiminy Cricket ce personnage de fiction qui apparaît dans le dessin animé de Walt Disney *Pinocchio*. Ce grillon habillé en costume représente la bonne conscience de *Pinocchio* ...

Pour que notre direction écoute la bonne conscience de SUD, nous devons dire les choses qui fâchent, ne pas avoir peur de l'affronter et surtout ne jamais baisser les bras.

Plus vous serez nombreux à nous rejoindre, plus nous serons forts face à la direction !

REJOIGNEZ LA 1ère FORCE SYNDICALE DU CA NORMANDIE !

-----BULLETIN D'ADHÉSION -----

Je soussigné, déclare adhérer au syndicat SUD Crédit Agricole

NOM : _____ Prénom : _____

Service ou Agence : _____

Date d'adhésion : _____ Signature

Autorise le trésorier de SUD Crédit Agricole à prélever sur mon compte (joindre un RIB) le montant de la cotisation syndicale (13€ par trimestre pour 2017 et 2018)

Coupon à retourner à Denis MARION – Caisse Régionale CAEN
ou par mail à denis.marion@ca-normandie.fr