



## Après le 5 octobre, **on continue !**

Plus d'un conseiller sur deux en grève ; des départements à plus de 75%. De partout le ras-le-bol est monté vers nos dirigeants. Un rapport de force a été créé et nos patrons doivent en tenir compte. Ils doivent avancer de nouvelles propositions sur le salaire et le commissionnement, les conditions de travail. Dans le 93, malgré les pressions multiples, le chantage, les commerciaux se sont mobilisés, se sont réunis en assemblée générale et dotés d'une plate-forme revendicative.

### **Les conditions de travail**

- ✓ Problèmes liés à la configuration Espace Service Client ou Bureau Sans Argent (ESC et BSA) . Le bureau qui est ouvert pose question sur la confidentialité, la sécurité et est facteur de dégradations des conditions de travail... C'est le constat unanime fait par les GESCLI présents.
- ✓ Stress, humiliation, agressions sont des mots qui revenaient régulièrement dans la bouche des participants.
- ✓ Les locaux des commerciaux, souvent trop exigus, sans réelle aération ni climatisation. Problème de matériel et capacité de rangement ou alors plusieurs commerciaux dans un même bureau, donc problème d'organisation.
- ✓ Trop, beaucoup trop d'administratif! Cela pollue le travail, c'est à dire être face au client.
- ✓ Difficultés avec les centres financiers (délais, identification, suivi...)

### **Management, hiérarchie**

- ✓ Le constat général, c'est qu'il y a, en fait, 4 hiérarchies (DET, DV, DCB et moniteur)
- ✓ Cela va même jusqu'à des ventes accompagnées avec au moins 3 personnes. Le client ne comprend pas et se méfie... C'est l'inverse de l'objectif recherché.
- ✓ On se retrouve avec des managers qui n'ont pas d'expérience de terrain et qui plaquent leur logique apprise ailleurs sans lien ni échange avec les commerciaux qui, eux, connaissent leurs dossiers, leurs clients.
- ✓ La méthode des 7 G rigide et pas adaptée à tous les clients mais qu'il faut dérouler quand même.
- ✓ Manque de reconnaissance et pression pour faire de l'affichage (on pousse à remplir les agendas).
- ✓ Infantilisation, pas de vrais échanges. Lorsqu'on pose des questions, il n'y a jamais de réponses. On noie le poisson...
- ✓ Les commerciaux sont coincés entre la stratégie de l'Enseigne (du quantitatif) et celle de la Banque Postale (du qualitatif).
- ✓ Manque d'aide, d'accompagnement pour monter en compétence. Sur les promotions, pourquoi les DV ne favorisent pas les commerciaux du groupement et vont chercher les gens ailleurs (ou en externe)?
- ✓ Pression, chasse aux compteurs à 0 (même dans un seul compartiment).
- ✓ Rôle du moniteur des ventes...
- ✓ Pression pour faire de l'affichage, quitte à faire du défaut de conseil;

- ✓ Infantilisation lors des temps forts et autres Turbos...
- ✓ Indemnité fonctionnelle pour les commerciaux qui passent DET adjoints.

## ***Salaire et commissionnement***

- ✓ En général le constat c'est que, année après année, il baisse. L'impression, c'est qu'à cela s'ajoute le fait qu'en évoluant dans le métier, le commissionnement baisse et le salaire ne suit pas...
- ✓ Répartition subjective de la prime qualité et de l'enveloppe terrain. C'est «à la tête du client». En fait, on priorise la quantité à la qualité de traitement des dossiers.
- ✓ Neutralisation des successions protégées qui ne sont pas toujours faites, donc impact sur le commissionnement.
- ✓ Constat d'une injustice à plusieurs niveaux. D'abord les commerciaux recrutés aujourd'hui sont mieux payés que les anciens. Ensuite une différence de salaire entre les différents départements (toujours en négatif pour des agents du 93).
- ✓ Surdimensionnement des objectifs et du nombre des vendeurs. Le constat, c'est qu'on organise de fait un manque d'activités. Les objectifs doivent être négociés.
- ✓ Commissionnement sur l'ensemble des produits pour chaque fonction commerciale

## ***Les revendications***

- moins d'administratif;
- augmentation du salaire fixe, des primes;
- arrêt des pressions multiples et reconnaissance des vendeurs;
- revoir le cadre des promos et passer une RAP sans qu'un poste ne soit libéré;
- réévaluer certains contrats;
- non-reprise des avances faites;
- prime commerciale pour les GESCLI;
- revoir les contrats de PERF lors des travaux ESC/BSA;
- en tenir compte lors de l'appréciation;
- un management intelligent et non infantilisant;
- revoir la prime de fonction à la hausse;
- commissionnement transparent et négocié;
- arrêt des contrôles bancaires «épée de Damoclès» pour fliquer les commerciaux et pour faire peur aux collègues.

Devant l'attitude provocatrice de certains DV et de la direction départementale, l'ensemble des syndicats a demandé la tenue d'un CHS-CT extraordinaire et boycotté toutes les réunions statutaires.

**Nous attendons toujours une réponse de notre « Harry Potter » départemental. Avec lui, c'est « La chambre des secrets »!**

***L'intersyndicale prendra des initiatives en novembre pour réunir à nouveau les commerciaux et continuer de faire vivre le rapport de force.***

# ***Amplifions la mobilisation !***