



S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

Jeudi 18 juin 2015



La Minute Préférence Client



Entre la baisse des taux, le passage en PPC et les réductions d'effectifs, vos élus Cfdt ne peuvent que constater les faits :

- fatigue,
- tension,
- stress,
- burn-out,
- horaires à rallonge,....



1) Conscients de ces difficultés, vos élus DP ont interrogé la Direction et voici quelques réponses :

« Nous sommes conscients de la situation », « Nous adressons des messages rassurants et des remerciements » !

CONCLUSION : la réponse à votre mal être au travail est : « Toutes nos Félicitations et Merci ! ».

Cela ne nous suffit pas ! Où est la conciliation vie privé et professionnelle ? Où est l'attention de la Direction sur la dégradation de vos conditions de travail ? Où est l'agilité face à la gestion du personnel ? Où est la chaleur face à toutes ces heures sup non déclarées et non payées ? Où est la Préférence Collaborateurs ?

Pensez-vous vraiment que félicitations et remerciements soient suffisants pour y laisser votre santé ?

2) Nous nous sommes intéressés à vos Projets de service. Et qu'en pense la Direction ?

« Beaucoup de travail et d'investissement », « De très belles réalisations », « De jolis moments », « De belles idées, de l'imagination », « une belle dynamique », « Des bonnes pratiques à capitaliser et échanger » ! ...

CONCLUSION : VOUS construisez Préférence Client ! Tout ce que BDDF n'a pas imaginé, appréhendé, préparé... Et tout cela, sans moyens supplémentaires (voire moins) et sans gratification complémentaire!

STOP aux abus de votre conscience professionnelle, de votre envie de bien faire !

BNP Paribas a une grande chance : avoir su se doter de collaborateurs consciencieux, investis, imaginatifs et évolutifs . Aujourd'hui, elle en use et en abuse ! Et demain ?

Vos élus Cfdt continueront d'agir pour le respect de vos droits !

Pour ne plus être seul au travail et devant vos difficultés : Contactez vos élus Cfdt !

Nos communications, nos valeurs vous plaisent : Soutenez nous et Adhérez ! L'union fait la force !

Ne pas jeter sur la voie publique

PROJET NOUVELLES INCITATIONS COMMERCIALES DECLARATION

La Cfdt souhaite que la Direction applique le principe répété dans Préférence Client de la symétrie des attentions envers ses salariés afin que s'instaure une relation « gagnant-gagnant ».

Sous couvert d'une mise en conformité, ce projet présage d'une baisse du montant des rémunérations.

Ce nouveau modèle présente des points intéressants par rapport au système actuel :

En cas de mutation, une correction des objectifs de l'agence sera effectuée, ainsi qu'un ajustement pour le collègue muté,

Intégration au prorata des absences imprévues supérieures à 5 jours,

Un outil de référence unique serait enfin mis en place.

Depuis la présentation de ce projet, des améliorations ont été obtenues par l'ITNC-HSCT :

- Création d'une période transitoire pour le premier quadrimestre 2016 avec versement d'une prime calculée sur la base des commissions perçues sur les 12 ou 24 derniers mois,
- La garantie des commissions, en cas de mobilité sera remplacée par : le premier quadrimestre, versement à 100% sans tenir compte des objectifs et le deuxième quadrimestre fera l'objet d'une adaptation des objectifs et ambitions en fonction de la maturité dans le poste.

Cependant, de **nombreux points négatifs** subsistent :

- La persistance de seuils risque de conduire à des actes de vente non conformes,
- La part d'appréciation dans les évaluations relève de la subjectivité et s'éloigne du travail réel,
- La pression sur le DIA et la part de collectif sont facteurs de Risques Psycho-Sociaux,
- La disparition de la RVS est une perte en tant que prime valorisante,
- Le passage au quadrimestre pourra créer des difficultés de trésorerie pour certains collègues,
- La proposition d'avance sur salaire confirme le report sur les collègues du financement de cette évolution,
- La référence n'est connue qu'à posteriori,
- Un seuil de perception de 50% de la référence persistera dès la 2ème année,
- L'échelle de notation est inverse de celle des évaluations professionnelles.

En conséquence, nous, membres CFDT du CHS-CT, demandons à la Direction de bien vouloir revoir son projet et de le compléter par :

- Une intégration d'une partie du variable actuel dans la rémunération fixe,
- Le maintien du système actuel de garantie de commissions,
- Le déclenchement du variable sans seuil minimum,
- Une correction préalable des sous effectifs,
- Un outil ORACOM enfin fiable, pertinent et opérationnel au 1^{er} janvier 2016,
- Une formation réelle de qualité en présentiel,
- Une commission paritaire de suivi et une commission paritaire de recours,
- Et une révision de l'échelle de notation.

Dans le cadre d'un dialogue social constructif, la Cfdt souhaite que BNP Paribas prenne enfin ses responsabilités et entende les messages et propositions des Représentants du Personnel.

AVIS DES MEMBRES Cfdt DU CHSCT

Malgré les premières avancées obtenues au niveau national sur le projet du nouveau modèle des incitations commerciales, Les membres Cfdt du CHSCT du Groupe de Nantes considèrent cela insuffisant pour garantir le pouvoir d'achat et la valorisation du travail réel des collaborateurs. En conséquence, les membres du CHS-CT du Groupe de Nantes émettent un avis défavorable sur le projet de nouveau modèle d'incitations commerciales.

Florence
CORNET



02.51.84.53.62.
07.60.47.32.68.

Éric
TRIOLET



02.51.76.04.93.

Arnaud
GENEST



02.51.25.14.67.
06.99.51.66.37.

Hélène
MARTINEAU



02.41.84.53.63.
06.99.60.75.27.

Caroline
TROUILLAUD



02.28.20.23.20.

Caroline
FABRE



02.51.24.13.26.

Auréli
PELLOQUIN



02.51.84.54.20.

Mélody
GUIHO



02.40.15.44.04.

Bruno
FAUCHER



02.51.84.53.61.
06.69.73.94.86.