



# REUNION DU CE SUD OUEST

## 28 octobre 2015

### CP à profil PRO

Difficulté pour accéder à

I -Finance : En faire la demande auprès de la DR (RGO) si non accès.

TEPEO : le problème est en cours de résolution.

### POUVOIRS SDO PRO

Attention: la carte ne bloque pas certaines validations et, une nouvelle fois, nous attirons l'attention notamment des CC et CP qui ne doivent absolument pas valider les opérations ou les actions OC en l'absence du gestionnaire PRO habituel ! Si ce dernier a laissé des consignes, mettre l'opération en suspens puis appeler un hiérarchique aux pouvoirs adéquats même si l'aventure est parfois périlleuse et semée d'embûches !

### DIA MULTI SITES

La DR nous le confirme, dans le calcul du temps de travail, la part managériale = 0.15 X nbre d'agences en charge + 0,07 par collègues.

### PONTS 2016

Travail du Lundi au Vendredi: 3 ponts (naturels, sans RTT à poser).

Travail du Mardi au Samedi :

En l'absence de pont naturel, 1 pont est octroyé : le samedi 02/01/2016 (1 RTT à poser).

Nous avons demandé l'accord d'une sortie anticipée les 24 et 31 décembre, réponse prochainement...

### DECLARATION PREALABLE INTERSYNDICALE CFDT-FO-SNB

Monsieur le Directeur de Réseau,

Nous sommes réunis pour cette plénière du CE DRSO dans le cadre d'une reprise du dialogue social pour vous signifier l'esprit de responsabilité de toutes les organisations syndicales présentes.

La NAO 2016 se solde par un échec, **pas d'accord signé chez BNP PARIBAS !**

La Direction Générale en porte seule la responsabilité, nous ne sommes pas dupes :

#### **Pas de mesure pérenne**

#### **Baisse de 17 % de l'enveloppe des mesures individuelles**

Autrement dit, nous assistons à l'attaque en règle de nos salaires et à un évident manque de considération des salariés comme en témoigne l'indifférence affichée devant les 7765 signatures de la pétition.

**Cette attitude n'est pas digne d'une entreprise comme la nôtre, dite socialement responsable.**

Vous aurez beau vous féliciter de l'implication et de la force d'adaptation des salariés mis à rude épreuve face aux réformes majeures en cours ainsi que des résultats financiers qui en découlent, vous ne pourrez masquer la honte d'avoir été incapable de recueillir la signature d'un accord.

Par ces agissements, la Direction Générale a terni l'image de notre Entreprise et provoqué l'amertume de ses salariés, qui nous ont chargés de vous transmettre leur sentiment d'ingratitude à son égard.

**Maintenant à la Direction Générale d'assumer les conséquences de ce manque de respect !**



**CLASSIFICATION**

**Rappel :** Tous ceux qui prennent un nouveau poste de CP dans le cadre notamment de Préférence client (ou sont déjà CPF hors PC) doivent être impérativement de niveau F. Cette promotion doit être spécifiée et intervenir dans les mois suivant la prise de poste sans aucune forme de conditions. Une première phase de 13 modifications de niveau E à F a été faite en octobre 2015, une seconde de 27 sera faite en avril 2016.

Soyez vigilants, l'accord AFB doit être respecté.

DÉLÉGATION Cfdt DR SUD-OUEST – Z08060D - Quai Louis XVIII 33000 BORDEAUX - tél. : 05 57 14 02 14

www.cfdt.bnpparibas.com  
twitter: @cfdtbnparibas

CFDT IRP DRSO@bnpparibas.com

Je suis d'accord avec l'action de la Cfdt et:

Je souhaite recevoir des informations par email

Je souhaite adhérer

Je souhaite vous rencontrer

Nom Prénom : ..... e-mail : .....

tél. : ..... Agence, entité, groupe de rattachement : .....



## WIFI

Le déploiement est en cours, 49 sites sont d'ores et déjà équipés. Les bornes doivent être placées en hauteur, visibles etc... IMEX a fourni les points précis d'installation, OBS se charge de l'ouvrage. En aucun cas un installateur ne doit, de son propre chef, modifier les plans prévus sans en référer à IMEX ou au PASC.

## IRRITANTS

Et oui, un groupe de travail est formé pour repérer les « irritants » c'est-à-dire tous les sujets qui « piquent » les clients ... qui de ce fait vous donnent parfois l'envie de vous « gratouiller ».

Où est la nouveauté ? Il y a déjà bien longtemps que fut nommé un RRAV (responsable des relations Après Vente) chargé de trouver des solutions pour fluidifier les relations OAV/ Réseau. Sans lui en incomber aucunement la responsabilité, quelles ont été les avancées dans le domaine ?

Des cadences exigées des gestionnaires, l'arrêt des contacts téléphoniques en direct, des retours de dossiers sans contact préalable etc...

Nous proposons que des commerciaux du terrain et des agents opérationnels du GPAC intègrent le groupe de réflexion.

## PREFERENCE CLIENT

1) La DR nous fait part d'un retour favorable tant des clients que des équipes...

C'est cela oui... Le tintement des cloches varie suivant le vent, les questions posées et qui s'exprime ! Certes, le concept en soi ne déplaît pas mais la mise en place est complètement décalée, ni le matériel, ni l'agencement immobilier, ni l'organisation de l'accueil ne sont adéquats. Du reste, la Direction générale réfléchit sur ce dernier sujet. Dommage, ces problèmes ne seront pas résolus même pour les derniers qui passeront en Préférence client et qui espéraient bien qu'en « apprenant en marchant », certains écueils leur seraient évités....

2) **Attention:** Le poste de CP Junior n'existe pas (officiellement). Par contre, il faut que la Direction veille aux répercussions possibles tant sur le plan d'actions, en adaptant les demandes au potentiel du FDC, que sur les évaluations et les incitations commerciales. Par ailleurs, attribuer un FDC « appauvri » va nuire au développement des connaissances auquel chacun aspire et dans certains cas excessifs les décourager ! Nous reviendrons sur le sujet.

3) Il semblerait que les CSI aient trouvé une vitesse de croisière (un niveau gérable...) d'une moyenne de 50 à 60 dossiers en encours, par contre pas d'info concernant le fameux engagement BNPP d'un RDV sous 48 h.....

4) Nous avons également repris un thème qui nous est cher : Le suivi des COA ou CRC qui ne se sentaient aucune appétence pour le commerce et plutôt en fin de carrière.

Au cours des nombreux échanges sur le sujet, la DR s'était montrée rassurante affirmant qu'il n'y aurait aucun problème, que l'entreprise saurait gérer la situation. Il s'avère pourtant que dans quelques cas, la gestion sur le terrain ne soit pas toujours idyllique. Des postes officiels de CC leur sont confiés (avec une mutation lointaine parfois) avec une mission officielle de CSC. Quelles conséquences pour ces salariés au moment des évaluations ou si la Direction change son fusil d'épaule ? D'autre part, comment ajuster ce déséquilibre dans la gestion des FDC des CC des agences concernées ?

L'engagement de notre DR était de gérer au mieux ces quelques cas, de maintenir les emplois localement et d'adapter le travail aux compétences, la situation doit être assainie dans l'intérêt de tous.

## VITROPHANIE

### UNE VRAIE CATASTROPHE !!

Elle aussi aurait pu être évitée en amont si, d'une part, le dossier avait été proposé à l'analyse de l'ITNC au lieu de l'évoquer, le noyer, dans le projet Préférence Client et, si d'autre part, il avait fait l'objet d'une information/consultation auprès des CHSCT locaux.

Pourquoi ne fut-ce pas le cas ?? Et bien parce que BNPP ne considère pas que cette opération modifie les conditions de travail, ce que nous, CFDT, contestons fortement ! Trop de témoignages nous remontent sur l'inconfort majeur provoqué par le retrait des stores ou films protecteurs sur les façades vitrées exposées au soleil et donc à la réverbération... Sans parler de la confidentialité et la discrétion dues à nos clients...

**Nous interviendrons à tous les niveaux pour nous faire entendre....**

DÉLÉGATION Cfdt DR SUD-OUEST – Z08060D - Quai Louis XVIII 33000 BORDEAUX - tél. : 05 57 14 02 14

www.cfdt.bnpparibas.com  
twitter: @cfdtbnparibas

CFDT IRP DRSO@bnpparibas.com

Je suis d'accord avec l'action de la Cfdt et:

Je souhaite recevoir des informations par email  Je souhaite adhérer  Je souhaite vous rencontrer

Nom Prénom : ..... e-mail : .....

tél. : ..... Agence, entité, groupe de rattachement : .....

