

Le Démantèlement du Réseau...

C'est aussi pour les FDV

De profonds changements sont annoncés au Réseau Les Bureaux de Poste ferment ou réduisent drastiquement leurs horaires Les conseillers-ères sont aussi dans le Viseur ! Leur « satisfaction client », argument fallacieux s'il en était, est en conflit avec les ambitions de nos dirigeant-e-s La Poste s'inscrit dans une logique d'agrandissement des périmètres de compétence, de multi-canal cannibaliste, de réduction des coûts, qui entraînent immanquablement le personnel en situation d'échec, fournissant ainsi à nos responsables les motifs des futurs licenciements !

Réorganisation ou désorganisation de la Force de Vente ?

Jusqu'à présent les conseillers-ères bancaires en Bureau ont vu passer les réorganisations sans forcément être impacté-e-s. A présent, les restructurations déguisées montrent leurs vrais visages. Après les départs à la retraite non remplacés, les promus nommés ailleurs et non remplacés, voici le temps de la suppression des postes de conseillers-ères !!!

La sédentarisation d'un ou d'une CSP, d'un ou d'une RCP permet à « **effectif constant de maintenir le nombre de vendeurs** » (dixit la Direction de La Poste). Pourtant, quand l'effectif ne se régule pas par un départ, La Banque Postale par l'utilisation du Réseau La Poste supprime une ou plusieurs positions de GCB, COFI voire COCLI, ... la Direction nous a confié avoir mis en place un processus « **non-officiel** » spécial Bouches-du-Rhône pour les suppressions des postes : « **Le Cofi le plus récent sur le poste pourra passer le test du vivier Cofli, s'il le réussit le départ se fera par promotion, sinon, c'est labellisation avec un délai d'un an pour se trouver un point de chute** ». Sans blague, si ce n'est pas une recherche d'économies sur les coûts de salaire avec ce type de promotion, le Cofi le plus ancien, lui, aura t'il l'espoir de possible promotion, de même pour les autres fonctions, et pire si vous le manquez, démerdez-vous !!! Nous pouvions espérer que ces départs coïncideraient avec une promotion, ce qui s'avère complètement faux dans les faits. C'est plus une manière de mettre les conseillers-ères sur les postes où personne ne postule, voire pire, de vous inciter au départ volontaire.

Dématérialisation des Conseillers-ères, les e-conseillers-ères arrivent !

Si au Réseau la destruction des postes de conseillers-ères généralistes s'accélère, aux Services Financiers (ex : CRSF) les postes de conseillers-ères à distance se multiplient, même pour servir les patrimoniaux (CSP à distance d'après la note apport secteur sans CSP réf. DGRLP.DVB.A.17.079). Le projet « **EXCELLO** » restructure les Centres et leurs services, a liquidé les services Crédit, Vie du Compte et Production à Marseille. Les agents intègrent pour le premier le service succession et pour les deux autres, les services clients qui gèrent notamment PICASSO V2, d'où encore une fois le retard et la dégradation des réponses apportées !

Croire que le Multi-canal qui compte pour le Bureau à ce jour est « **attractif** », c'est se leurrer car sournoisement La Banque Postale détruit nos postes en Bureau pour nous remplacer à terme par du « **à distance** ». La banque numérique se dessine-t-elle ? C'est ainsi que nos portefeuilles sont travaillés pendant nos absences pour congés, repos, formations, maladies et autres !

Et là, on dit merci à qui ??? A l'outil « **FLIC CONTACT** », l'outil de dépersonnalisation de la relation commerciale, qui dessert bien les ambitions de la Banque.

Extra L.A.C (Liste Action Commerciale), vengeance subtile des gominés !

La journée de travail n'est pas assez longue avec la R.A.D (Relation A Distance), Flic contact, les RdV, les imprévus (absences, réunions, ...), le Fip, le Sec, ... Les priorités du mois se transforment en action commerciale hebdomadaire avec la L.A.C, fini les 150 Priorités du mois, bonjour aux 60 contacts par semaine, une personnalisation pour simplifier le phoning.

Avec 240 contacts par mois, ce doit être vrai dans une logique de penseur qui n'a jamais réalisé une semaine de conseiller-ère, pas pour nous acteurs du quotidien !!!

Sans être alarmiste, avec la barre d'avancement verte et le rappel régulier du caractère prioritaire de traitement avant la fin de la semaine, tout cela devient très anxiogène !!! Ne pas mettre « **abandon** », sinon cela génère un nouveau contact ?

Trop de refus crée des problèmes managériaux par le devoir de justification... et pire quand les injections de clients dans la L.A.C sont inadaptés au motif d'appel, c'est sûrement de votre faute ! Passons sur les argumentaires de la L.A.C, tels que les rendements en assurance vie : **ils sont encore de 2015, qui devrait les mettre à jour pour nous éviter des défauts de conseil ? On croit rêver !!!**



Attendus ou objectifs commerciaux ?

Au-delà de la sémantique le mot utilisé n'a pas la même portée juridique sur notre métier. Commençons par leurs définitions :

⇒ **OBJECTIF** : but fixé à court ou moyen terme en matière de ventes.

⇒ **ATTENDU** : résultats visés en adéquation avec les enjeux commerciaux et les contraintes financières, humaines et techniques de l'entreprise.

⇒ **CONSTAT** : l'utilisation du terme « **objectif** » ou « **attendu** » n'a pas la même finalité.



Ce changement annonce la volonté consciente, à peine déguisée, de préparer les futurs licenciements pour insuffisance professionnelle si le conseiller n'est pas aux attendus.

Nous ne nous attacherons pas plus aux objectifs fixés, plus importants en 2017, alors que nous n'avions pas atteint ceux de l'année dernière. Par contre, pour nos chers et tendres « **attendus métiers** » standardisés qui ne tiennent pas compte des particularités locales, ils deviennent bien plus importants et par surcroît dangereux...

↪ **SUD PTT appelle tous les métiers de conseil : GCB, COFI, COCLI, RCP, RCPRO, CSI, CSP, CGP à préparer une riposte à la casse de l'emploi et de nos métiers.**

↪ **Des HIS (Heures d'Information Syndicale) sont tenues dans vos Bureaux pendant votre temps de travail.**

Appelez-nous pour en organiser sur votre Bureau (Contact Xavier ROSSI au : 06.70.22.35.01).

Ceux qui luttent sont celles et ceux qui vivent !

Avec SUD PTT, ne vous résignez pas... Résistez !

Grève ligne bancaire à La Poste

Coup de tonnerre pour la Banque Postale !

Ce 14 mars, à l'appel de l'intersyndicale SUD/CGT/FO/CFDT/CFTC/CGC/UNSA, les conseillers-ères bancaires de La Banque Postale sont en grève pour dénoncer leurs conditions de travail qui se dégradent à vue d'oeil.

La direction a beau traîner des pieds pour nous fournir des chiffres de grève au niveau national, les premiers départements dont nous avons des retours, les chiffres sont clairs. Les conseillers bancaires ont répondu massivement à cet appel : Gironde, Drôme/Ardèche/Loire, Calvados/Manche/Orne, Gard/Lozère... un-e collègue sur deux sont en grève !

Cette grève intervient après l'annonce par La Poste, dans son rapport de gestion 2016, d'une baisse de 6 % du Produit Net Bancaire par rapport à 2015, 5,8 M€ contre 5,46 M€ en 2016 et des mesures dites « d'efficacité commerciale » que La Poste veut mettre en place. En clair, il va falloir cravacher pour rattraper le plan de marche.

Ce mouvement est pourtant symptomatique d'un ras-le-bol grandissant. Depuis 7 ans, dernier mouvement de grève important, la ligne conseil bancaire se démène pour répondre aux attentes des objectifs fixés par les dirigeants de LBP. Sourds aux différentes alertes que les syndicats ont envoyées ces derniers mois, 2017 était placé sous le signe du redressement commercial. Mais les pressions aux résultats, les méthodes managériales coercitives issues d'une stratégie commerciale décidée par LBP, n'ont cessé d'amplifier le désarroi des conseillers-ères bancaires.

Aujourd'hui ils/elles ont décidé massivement de se mettre en grève pour dire stop.

Dire stop :

Aux pressions commerciales incessantes et sans commune mesure avec la réalité du terrain piétinant l'éthique du conseil.

Aux méthodes managériales assimilées plus à une surveillance permanente de l'activité qu'à une volonté de développement commercial.

Aux dérives d'une banque qui se dit citoyenne, mais qui n'est intéressée uniquement par les clients patrimoniaux et professionnels délaissant ainsi de fait son rôle de service public au service de tous les public.

La balle est maintenant dans le camp de la Banque Postale. Les conseillers-ères bancaires doivent être rapidement entendues et leurs revendications satisfaites :

Arrêt des pressions commerciales démesurées ;

Arrêt des pressions managériales culpabilisantes ;

Plus grande autonomie dans l'organisation du travail.

A Paris, le 14 mars 2017