

Vice et Se(r)Vice ou Vice de Formes et Tour de Vis !

Bienvenue dans La Poste version restauration low-cost Comme entrée : les conseillers-ères se voient fixer des objectifs commerciaux sans connaître l'outil de motivation, la RVB (Rémunération Variable Bancaire) En plat : restructurations, portefeuille à découvert, travail en sous-effectif seront le bout de gras et le pain quotidien du conseiller Pour dessert : défaut de conseil, déontologie, conseil de discipline, dépression, crise sociale des postiers-ères Volontairement à SUD PTT nous pensons qu'il n'y aura pas de « trou normand* » pour faire passer la pilule, à moins que l'on nous mente là aussi.

Quand le bénéfice passe avant l'humain !

La Poste 3.0 se veut être la Banque numérique par excellence, rapide et réactive, selon l'adage capitalistique « **le temps c'est de l'argent** ». Bon on ne va pas s'enflammer, tout dépend des sujets !!! Chiffres d'affaires, PNB, réduction des coûts, fermeture de Bureaux là on est en THD (Très Haut Débit). Par contre condition de travail, vie privée, augmentation de salaire, perspective d'évolution là on frôle le « **No Man's Land** ».

Nous sommes en février et nous ne savons toujours pas ce que sera la RVB, ni la forme, ni la taille de cette carotte qui oriente le conseil et la vente des commerciaux. Pourtant nous avons l'impression que la carotte est toujours là... Vous ne la voyez pas et pourtant elle semble faire plutôt partie des « **fondements** » de notre métier pour notre employeur...

Pour preuve les apportages, ces armes ultimes qui ont fait de nos métiers et de La Poste un gage de confiance, de conseils adaptés, de sérieux, eh bien c'est fini !!! Pourquoi ??? Tout simplement pour ne pas payer le travail fourni par chaque acteur du dossier. Pour le conseiller généraliste, fini les « **coups de bol** » des grosses entrées d'argent si le client bascule dans le portefeuille du conseiller spécialisé. C'est comme mettre un coup de balai sur la gestion en amont d'un portefeuille clientèle, sur le temps à gérer l'humain et à qualifier le dossier, sans compter les besoins et les projets. D'un autre côté, fini aussi l'expertise du conseiller spécialisé, si ce dernier n'est pas consulté pour faire bénéficier d'un conseil adapté. Fini aussi la synergie du rendez-vous à trois qui permet la montée en compétence de l'un et la protection de notre employeur contre un défaut de conseil. **Bizarrement personne n'était informé de cette nouvelle donne ; est-ce un oubli ? Ou consciemment recherche-t-on la faute des conseillers-ères pour dégraisser les effectifs ?**

** Le trou normand est une coutume gastronomique qui consiste à boire un petit verre de calvados entre deux plats. Il doit faciliter la digestion et redonner de l'appétit aux convives.*

ETC... Synergie... Échange...

Les ETC ou Synergie sont des soit disant lieu d'échange et de partage. Bon ce doit être vrai dans les mots, ou quand nos managers sont formés et humains !!!

SUD PTT peut vous garantir que des managers formés, humains qui défendent leurs équipes existent, heureusement et nous ne manquons de le leur dire lors de nos rencontres. Mais dans les actes, ou dans la vraie vie ce n'est pas le cas dans tous les secteurs. Pour preuve, depuis le 1^{er} janvier avec la sédentarisation ou sectorisation des CSP il y a eu la démultiplication de PACS, de l'outil 3.0 et autres.

Sauf que l'on a oublié de vous dire que Synergie et Échange ne seront pas au menu de ce début d'année, on est plus en mode esbroufe et économie !!!

Pour les portefeuilles à découvert plus la peine de les travailler : ils rapportent aux secteurs, plus aux conseillers-ères apporteurs et acteurs, bien évidemment sauf en cas de problème.

C'est tout bénéf pour la Banque, en plus ce travail du portefeuille volontairement à découvert permettra de vous reprocher de ne pas travailler votre portefeuille lors de votre entretien d'appréciation.

Et si l'on parle de l'entretien d'appréciation, qui est d'actualité, les conseillers-ères sont objectivé-e-s de la même manière en box alors que dans certains secteurs il n'est pas possible de commercialiser de telles offres. **Toujours pas de particularité locale, les Bouches-du-Rhône ce n'est pas seulement Marseille.** L'appréciation permet aussi de fixer les objectifs 2017, et comme tout bon commercial il devrait être en adéquation avec la RVB, normalement vecteur de la stratégie de la Banque Postale. Mais là encore, pour être réaliste, la surprise va être à la hauteur de la considération qui nous est allouée...



Déontologie et Conformité

Peur de ne pas réaliser vos objectifs, pour rappel il est très difficile de vous licencier pour non-atteinte de résultat que pour des faits de manquement de justificatifs, de signatures ou de défaut de conseil. Même si tout est perfectible il n'empêche qu'il ne faut pas rentrer dans le jeu de notre employeur qui profite doublement des Managers et des Conseillers-ères : premièrement en s'appropriant nos réussites quand on fait le chiffre en étant certaines fois borderline, deuxièmement quand il faut abaisser les charges en personnel et qu'il use de la variable d'ajustement pour réduire la masse de conseiller pour déontologie et non-conformité.

SUD PTT appelle tous les métiers de conseil : CSI, CSP, CGP, RCP, RCPRO, COCLI, COFI, CB, GCPRO à préparer une manifestation contre la casse de l'emploi. 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 ceux et celles qui vivent !
Avec SUD PTT, ne vous résignez pas... Résistez !**