

Les infos

Vendredi 7 Septembre 2007



VARIABLE

La négociation sur «les critères d'attribution de la part variable» s'est ouverte le 6 septembre. Rappelons que le variable est l'équivalent, en moins élevé, des bonus de SGCIB. Les montants en jeu sont d'ailleurs bien plus faibles : 65,5 M€ en 2006 soit une moyenne de 801€ pour les techniciens et de 4955€ pour les cadres. Immédiatement, nous avons exprimé notre désaccord de fond sur la question. En soulignant tout d'abord, que la PVR est avant tout le moyen de faire baisser la rémunération d'une année sur l'autre, ce que ne permet plus depuis longtemps le salaire de base. A ce titre, bien plus qu'une rémunération de la performance, c'est un moyen énorme de pression sur les salariés. Nous avons également manifesté notre scepticisme sur la capacité à définir des critères «objectifs» d'attribution du variable, sans rejeter pour autant l'examen des propositions que la direction ferait. Mais, nous avons ajouté que tout ceci n'avait un sens que si on discutait également des masses distribuées, des écarts entre niveaux et à l'intérieur des niveaux, etc. À partir de ce moment là, la discussion a buté sur cette question centrale, dès lors que les tentatives répétées du directeur des relations sociales de ramener le débat sur le terrain que la direction entendait limiter aux seuls critères ont échoué. Bref, après avoir tourné en rond pendant un moment, la réunion s'est terminée dans l'horaire

imparti, après que la CGT et les autres organisations aient renouvelé leur exigence que P. Perain transmette le message à ses mandants pour nous répondre lors du prochain round le 21/09.

COMMISSIONNEMENT

La première réunion de « concertation » sur le projet de « refonte du commissionnement » s'est tenue le 5. La direction argue de contraintes réglementaires pour supprimer en fait le commissionnement versé à près de 11500 techniciens commerciaux du réseau. Le débat a bien sûr porté sur les conditions d'exercice du métier, chacun soulignant qu'il fallait d'abord rechercher dans les débordements des campagnes commerciales, la multiplication des challenges et même parfois la vente forcée l'origine des problèmes pointés par le rapport Delmas Marsalet et la nécessité de moraliser les rapports banquier-client. Notre principal interlocuteur sur le sujet, B. De la Chapelle, sans admettre les débordements, a parlé de la mise en place en 2008 «d'une animation commerciale structurée sur les produits d'épargne» et du besoin d'éviter «que jaillisse d'une DEC une campagne qui ne soit pas conforme au code de bonne conduite». Sur le fond du projet, outre la contestation de sa nécessité, nous avons souligné que les dispositions n'étaient pas acceptables, car pour la partie non intégrée (50%), le transfert dans le variable n'offrait aucune garantie. Entre un commissionnement généré automatiquement par le placement du produit et la promesse qu'il sera tenu compte du placement des produits dans le variable, il y a une sacrée différence. La direction ne s'attendait manifestement pas à une telle résistance, et il lui aurait fallu des complicités syndicales pour faire passer la pilule sans dommage pour elle. Cette réunion a démontré que c'était raté. Les conditions sont donc réunies pour que l'affaire ne se termine pas comme la direction l'avait prévue... suite le 12 et projet complet sur le site CGT.



CGT Société Générale - SPB Société Générale
Paris La Défense 92972 CX - 01.42.14.30.68
cgt.sg@wanadoo.fr - spb.sg@laposte.net
Internet : www.premiumwanadoo.com/cgt.sg/
Intranet : Portail SG, Salariés France, Espace syndical, CGT