

# Les infos

Vendredi 19 Février 2010



## ET NOS 1000€ ALORS ?

L'annonce des résultats SG a suscité d'abondants commentaires, toujours aussi acides, tandis que la veille, les mêmes louaient les vertus de BNPP. Si celle-ci a distribué 1 milliard d'€ de bonus, son résultat et ses engagements de soutien à l'économie sont remarqués, tandis que la SG, qui affiche à peine un petit résultat de 650 millions, va en distribuer 250 à ses traders... Un battage qui a fini par inquiéter la Direction générale, qui le considérait jusqu'à présent comme un phénomène franco-français, et qui conduit Frédéric Oudéa à renoncer à son propre variable, pour 2009 s'entend. Avec *seulement* 250 millions plus 305 autres différés, Frédéric s'inquiète toutefois que la baisse, très relative, du « pay out » (la part prélevée pour le bonus sur le résultat), ne suscite des départs chez les divas des salles. Une inquiétude qu'il a moins, beaucoup moins ressenti, pour le reste du monde, qui se voit gratifié de la prime de « dividende du travail » de 1000€, confirmée par le conseil d'administration, et dont l'importance est telle qu'elle a échappé à tous !

## LE RETOUR DU TROC

La nième réunion de « négociation » sur la mutuelle a été l'occasion d'une étrange proclamation du nouveau directeur des relations sociales tout autant qu'une confirmation de la pratique très contestable des relations sociales importée avec lui. Rappelons l'enjeu : les cotisations ont été fixées par la direction

en 2007 à un niveau trop élevé, ce qui va générer un excédent de 15,5 millions à fin 2010, et donc la possibilité d'améliorer les prestations. C'est là que le bât blesse... Devant des interlocuteurs syndicaux sidérés, Jean François Climent a lancé cette profession de foi depuis les retranchements où l'avait poussé la CGT : « *Dites-moi quel intérêt j'ai à cette négociation ?* »... sous-entendu, si je ne récupère pas une partie du magot ! Étrange conception des négociations qui consisterait en un échange entre « *ses intérêts* » et ceux des salariés. Car, dans l'affaire, que demandent les salariés, une baisse des cotisations ou une amélioration des prestations ? Pour l'instant, l'excédent est dans les caisses de la mutuelle, qu'est-ce qui pourrait bien justifier qu'il retourne, même en partie, dans les poches de la direction ? Sans compter que si une telle conception des négociations se généralisait, quelles concessions nous demanderait-il à chaque fois : le gel des salaires contre le maintien de l'emploi, la mobilité géographique obligatoire contre le reclassement ? On aura aussi découvert une méthode qui semble devenir une règle : les réunions de négociation sont « *préparées* » par des rencontres « *informelles* »... avec le syndicat X « *au cours d'un repas* », avec le syndicat Y « *pour faire connaissance* », avec le syndicat Z « *en lui organisant une formation sur la mutuelle à sa demande* ». La CGT, qui n'avait pas fait de stage à la DRH, a découvert en cours de réunion un projet de baisse de la cotisation de 10% sur 7 ans, qui a miraculeusement fait consensus, y compris d'une organisation qui n'est pas signataire de l'accord d'origine. L'inconvénient de la méthode, c'est qu'elle fait l'impasse sur l'effet de tels « *arrangements* » dans l'opinion publique. Comment expliquer, s'interrogeait un participant, que, pour la direction et les actifs, l'amélioration des prestations passe par une baisse de la cotisation, tandis qu'elle entraînera une hausse de 15% pour les conjoints et les retraités !



CGT Société Générale - SPB Société Générale  
Paris La Défense 92972 CX - 01.42.14.30.68  
c g t . s g @ w a n a d o o . f r  
Internet : [www.premiumwanadoo.com/cgt.sg/](http://www.premiumwanadoo.com/cgt.sg/)  
Intranet : Portail SG, Salariés France, Espace syndical, CGT