

Dazibao

Bulletin d'information du syndicat SUD du Crédit Agricole

La bataille

C'était un combat primordial pour la retraite. Le terrain n'était pas favorable puisque depuis des années une pluie incessante d'arguments apparemment logiques l'ont rendu marécageux. Depuis des années, le raisonnement du "travailler plus pour cotiser plus" nous est rabâché par tous les canaux, médias et responsables politiques. Depuis des années, il nous est répété que le seul danger mettant en péril notre système par répartition se résume à un problème démographique, que les inactifs étant de plus en plus nombreux et leur espérance de vie de plus en plus longue, il deviendrait inéluctable que les actifs soient mis davantage à contribution. Depuis des années il nous est répété que la seule solution, le seul salut, s'exprime par un allongement du temps de travail et une augmentation de l'effort financier des salariés. Sinon gare, cela sera la Bérézina ! Depuis des années, le génie d'en face a effectué son long travail de sape.

Surpris par le grand froid de la crise financière et le plan de secours au système financier pour lequel chaque citoyen a dû payer, subissant tous les dommages collatéraux des rigueurs du temps et de la conjoncture, la grande armée (des travailleurs) arrive devant ce défi majeur : préserver sa retraite en évitant la Bérézina.

L'obstacle est là, il faut le traverser.

Alors les grognards, pour ne pas dire les grognons s'évertuent à construire des ponts malgré le contre courant.

Un pont basé sur un financement possible par d'autres actions consistant à ne faire payer que les salariés. Depuis les années 80 les dividendes distribués par les sociétés ont littéralement explosés, en 1982 les actionnaires percevaient 3,2% du PIB (Produit Intérieur Brut) aujourd'hui ils s'en accaparent 8,5%. C'est autant soustrait aux salaires et

aux cotisations censées alimenter les caisses de retraite. Face aux hussards du CAC 40 cumulant bénéfices et salaires mirobolants, il est possible d'augmenter les cotisations de l'entreprise et de prélever sur la masse des dividendes, tout simplement.

Dans cette stratégie, certains redoutent une attaque sur le flan, basée sur la productivité et la nécessaire concurrence internationale de nos entreprises. Ce n'est qu'un rideau de fumée pour masquer la faiblesse de l'ennemi dans ce domaine. En effet, les gains de productivité des salariés n'ont cessé d'augmenter. Ils ont d'ailleurs augmenté bien plus vite que les coûts dûs à l'allongement de l'espérance de vie. Alors pourquoi se soucier du curseur temps puisqu'il faut juste s'occuper du curseur de la répartition des richesses ? Evitons le piège de la diversion.

Un autre pont est érigé sur les inégalités et les iniquités des propositions. Ceux là même qui veulent décider de réformer notre système de retraite se sont organisé leur propre système ultra avantageux et financé par notre travail

(c'est aussi pour ça qu'il faut soit disant travailler plus).

Les dirigeants d'entreprises s'arqueboutent sur la baisse des cotisations des entreprises alors qu'ils n'hésitent pas à ponctionner allègrement dans la richesse créée par nous tous, pour profiter individuellement de retraites complémentaires et sur complémentaires très très avantageuses.

Les niches fiscales ont coûté plus de 70 milliards à l'État en 2009, n'y a-t-il pas de quoi mettre de côté pour les années futures ?

Encore un autre pont est édifié sur les contradictions de l'adversaire.

Pourquoi faire travailler plus vieux alors que les jeunes ne trouvent pas de travail ? N'est-ce pas là une manière sup-



plémentaire de contraindre le marché de l'emploi et les travailleurs ?

Le problème n'est-il pas plutôt de s'attaquer au chômage et de favoriser l'accroissement des emplois ?

L'espérance de vie augmente, certes mais dans quelles conditions ? En fait, l'espérance de vie en bonne santé n'est que de 63 ans pour les hommes et 64 ans pour les femmes. Par contre nos dirigeants, arrivés le plus souvent très tard dans l'activité, ne sortent pas usés par une vie employée à faire marrer les autres.

Qui mène les réformes ? Ceux là même qui ne cessent de mettre en avant la "valeur travail" alors qu'ils mettent en place un système de protection des rentiers.

Les édifices reposent sur des piliers solides, la grande armée peut traverser.

Négos V/S NRCA

Notre Direction convie régulièrement les Syndicats à des négociations.

Qu'est ce qu'une négociation : la négociation est la recherche d'un accord, centrée sur des intérêts matériels ou des enjeux quantifiables entre deux ou plusieurs interlocuteurs (on ne négocie pas avec soi-même, on délibère), dans un temps limité. Cette recherche d'accord implique la confrontation d'intérêts incompatibles sur divers points (de négociation) que chaque interlocuteur va tenter de rendre compatibles par un jeu de concessions mutuelles.

Dans les faits ça ne se passe pas tout à fait comme ça ! Tout vendeur au CA connaît la difficulté de mener des négociations et vit cela au quotidien. Nous baissons le taux, Nous abandonnons de la marge... et le client rapatrie ses salaires...bref, la négo nous connaissons !

Alors si nous devons appliquer la NRCA à nos négociations, pourquoi ne serait ce pas pareil pour la Direction ? Car la Direction, lors des négociations ne connaît pas la NRCA !

Imaginons un entretien client avec leurs méthodes :

Voilà Monsieur Dupont je vous ai fait venir pour vous dire que je vais casser votre PEL à 4,50% pour en ré-ouvrir un à 2,50%, je vais annuler votre LEP parce qu'il rapporte trop, je clôture le compte de votre fils qui est toujours à découvert et je résilie votre carte. Ah oui je vous ai mis une GAV et un Compte Service !

Bon écoutez signez là, de toute façon vous n'avez pas d'autre choix !

Bonnes nouvelles

D'après le message de la DRH, les négociations nationales sur les salaires ne sont pas rompues à cause de la FNCA.

Ouf ! On a eu chaud. Les mesures nationales ne permettront pas à tous les salariés de maintenir leur pouvoir d'achat. Les syndicats ne veulent pas continuer les négociations dans ces conditions. La FNCA si. Donc elle n'a pas rompu les négociations.

Qu'y a-t-il de bon dans les augmentations de cette année. ?

Le supplément familial pour un enfant augmente de 31 centimes d'€par mois

Le forfait cadre des chefs d'agence augmente de 11,41 €par mois

Si on est à la fois chef d'agence et parent, les 31 centimes s'ajoutent aux 11,41€

Cool !

Mais voilà, certains restent engourdis, par le blizzard, la peur de ne pas y arriver, l'apathie, le fatalisme. Ce sont ceux là qui ont fait passer le franchissement de la Bérézina pour une défaite alors qu'historiquement la grande armée a pu traverser et que cet épisode fut une retraite incroyablement menée dans les conditions les plus difficiles. Entre la réalité des faits et l'imagerie populaire il y a un fossé, que l'on voit perdurer sur le sujet des retraites.

Le problème est que dans la réalité d'aujourd'hui, la majorité de la grande armée n'a pas traversé, elle reste encore sur la rive et si les ponts explosent, ce ne sont pas que les fatalistes qui se feront étriller.

Nouvelle chance de mener le combat : le 24 juin



Dazibao

Mensuel édité par l'association

Dazibao

40, rue Lombard 33300 Bordeaux

N° ISSN : 1270 -5144

Directeur de publication :

Richard GÉRAUD

Rédacteur en chef :

Christophe LAGOGUÉ

Composé et imprimé par nos soins

Prix du numéro : 1,5 €

Abonnement annuel : 15 €

Site : www.dazibaosud.org

Re-frais gérés.

Encore une fois *UFC Que Choisir* épingle les banques. Ce coup ci, c'est sur "la dérive des frais bancaires toujours plus illisibles", dont les opérations tarifées sont décrites avec des "termes obscurs et incompréhensibles" pour le consommateur non-initié. Est dénoncé également, l'inflation tarifaire des frais sanction. Pan sur le beignet ! Mais *UFC Que Choisir* ne se contente pas de critiquer et propose 7 mesures dont une toute simple, que les frais devraient avoir la même dénomination, quelle que soit la banque, afin que le consommateur puisse choisir en connaissance de cause. Nous ne doutons pas un seul instant que toutes les banques vont se réunir illico presto afin de garantir une transpa-



résume à « les banquiers ne sont pas les seul responsables ». C'est vrai, y a tous ces chômeurs et RMIste qui n'arrivent pas à assumer la totalité des frais bancaire !

Recrutement : Euréka, Allelulia !!

Notre belle et fabuleuse entreprise attire de la populasse à foison !!

Paraît même que ça grouille de CV aux RH mais lorsque le poste est situé à plus de 20 bornes de son domicile, la nouvelle jeunesse, pas du tout matinale, le refuse prestement !

Reste à se replier sur les "vieux" ou sur les candidats à parcours atypiques (par souci de diversification). Du genre, un père de famille qui, dans une autre vie, a été dynamique et fou-fou en sillonnant la France et qui craque au bout de 4 jours top chrono de guichet ! Ou bien un autre qui se présente à son agence le matin et ne pointe même plus le bout de son nez dès ... 14 h 00 le même jour ! Pas un jour ni une minute de plus ! Nada ! Même pas « au revoir, bisous, merci pour tout ... » Et oui, sans doute que ces nouvelles recrues ne se sentent pas assez intimes avec les équipes en place. Mais les équipes, elles, restent estomaquées par cette alors que leurs managers leur affirment, en tapant du poing sur la table le jeudi matin, que le CA, c'est pas le goulag et que, s'ils ne sont pas contents, ils n'ont qu'à aller voir si l'herbe n'est pas plus verte ailleurs ... Plus verte ailleurs ? Serait-ce possible alors que nous sommes LA banque verte ?

Enfin bref, re-branle-bas de combat au "Recrutement-RH-Bordeaux" car la pression monte dans les agences. Déjà que la situation est tendue à effectif complet mais alors, quand il manque quelqu'un et que le problème perdure ...

j'vous raconte pas ! Les CV tombent, plus fous et plus absurdes les uns que les autres ... touille touille rata-touille ... Qui allons-nous prendre ? Et surtout, qui aura le plus d'endurance (et oui, c'est aussi ça le but !). Les candidats sont à côté de la plaque de postuler chez nous ... c'est à croire qu'ils pensent, comme tout le monde, comme les clients irascibles, agressifs, impatientes, que nous sommes "une bande de planqués" ...



La tyrannie des buchettes

Avant que les négociations nationales ne soient complètement bloquées sur les salaires, elles étaient passablement engluées sur les Conditions de Travail, notamment sur la partie suivi des objectifs commerciaux.

De l'avis de tous (les syndicats), le suivi des objectifs pose de nombreux problèmes, en nombre, en fréquence et sur la forme. De plus les outils informatiques mis à disposition ne sont pas satisfaisants. En effet, pourquoi un produit enregistré sous TP doit-il faire l'objet d'une saisie supplémentaire et quelquefois du remplissage d'encore un autre tableau ? Pour vérifier les chiffres de la CR qui "*ne sont pas fiables*" diront les uns, "*parce qu'ils arrivent avec 3 semaines de retard pour mesurer l'avancée de certains challenges*" diront d'autres, "*pour vérifier l'atteinte REC*" prétexteront les derniers et enfin, pour mettre le stress, la pression, quelque fois la honte à certains salariés lorsqu'ils sont en retard, qu'ils "pénalisent" tout le bureau, qu'ils ne permettent pas au responsable de flamber dans les réunions commerciales. Bref les buchettes que certains doivent remplir tous les jours, toutes les semaines ou tous les mois, sont montrées du doigt et doivent disparaître.

La FNCA en négociation nationale en a été saisie. Comment les Directions tenteront-elles de les supprimer ?

Avec tact ou sincérité ? Mais des questions resteront posées.

Y a pas de Mai

Nous avons demandé un report du Comité d'Entreprise sur une autre date que celle de la grève et des manifestations de défense de la retraite à 60 ans, mais l'entreprise n'en a eu cure. Nous avons donc tiré à la courte paille l'émissaire qui devait nous représenter à cette instance plénière, pour laisser à tous les autres élus le soin de promener les drapeaux et de s'égosiller dans la rue. La réunion se tenait à Aire/Adour, donc par souci d'économie de trajet, cela devait être un Landais et compte tenu des vacanciers et des malades, il a suffi d'une paille pour désigner le camarade qui s'y collait.

Au menu landais : augmentation de capital de SA La



Certains excellent (Excel) dans ce seul exercice de la buchette et de la réprimande qui va avec. Sauront-ils (et d'ailleurs, savent-ils) faire autrement ?

Tant que différentes formes de rémunération seront liées à l'atteinte des objectifs, le problème persistera et sera amplifié chaque fois que dans la chaîne hiérarchique, on tombera sur un intermédiaire qui n'aura d'autre compétence que la peur du gendarme ou la culture ou plus exactement la tyrannie du chiffre.

On en arrive à la situation où plus personne ne veut passer les commandes à l'économat, traiter les réclamations, faire les tâches de fond, parce que ce foutu administratif n'est ni valorisant ni valorisé et ne permet pas de briller au sens purement commercial du terme.

On comprend qu'une entreprise commerciale ait besoin de savoir où elle en est. Mais pas au point de compliquer à ce point le travail ni de mettre en place une pression psychologique d'abord, puis sur les salaires, alors que dans le même temps, ce sont les moyens qui diminuent pour bien réaliser ce travail.

La route est longue pour améliorer les conditions de travail. Si seulement on pouvait donner des objectifs à la Direction pour y arriver !

Boétie dans laquelle tous les espoirs sont permis vu la dégringolade de CASA. Petit arrangement entre amis qui permettra à CASA de verser ses dividendes en actions et ainsi d'accroître son capital. La dernière augmentation de capital de CASA réservée au personnel avait été annoncée comme une action sociale compte tenue de la décote appliquée ! Devant la réaction outrée de SUD, nos dirigeants avaient à l'époque ironisé sur notre côté "ringard". Aujourd'hui c'est la décote des marchés qui ironise allègrement. Quant à notre ringardise au sujet des marchés financiers, elle est cotée AAA à ce jour.

La salade NICEoise nous était proposée alors que les GIE sont encore en train de statuer sur leurs accords et leur projets. SUD ne pouvait donc pas donner d'avis avant les premiers intéressés.

Pour dessert : les contrats d'alternances. Nonobstant le fait que les apprentis comptent dans l'effectif dès la 1^{ère} année, ce type de formation intègre un module spécial pour les travailleurs handicapés, ce qui est une très bonne chose. Il faut souhaiter que l'accueil de ces personnes soit adapté à leurs besoins avec en particulier, une formation préalable des tuteurs chargés de les suivre dans leur apprentissage. SUD a voté favorablement ■

Fonds opportunités

A notre n^{ième} question DP sur la problématique des fonds opportunités la Direction fait la réponse suivante : « **Comme leur nom l'indique, ces fonds peuvent représenter de réelles opportunités pour certains de nos clients** »

Mais oui, c'est vrai ça, certains de nos clients en sont très friands ; d'ailleurs lors de nos visites agences les conseillers nous le disent, voici leurs témoignages :

• Cyndie agence de F : *ohh lala on a*

eu une affluence record, on a dû mettre en place des files d'attente tout le monde en voulait !

• Rebecca agence de Z : *J'ai reçu un client qui croyait que je n'en avais plus... quand je lui ai dit qu'il en restait il s'est mis à pleurer !*

• Jean Edmond agence de S : *Un client me disait encore hier : grâce à vous j'ai perdu des sous bien moins que si j'en avais perdu plus, merci. Merci encore, vous êtes tellement Aquitable.*

• Raoul agence de A : *Il me tarde chaque trimestre que les quotas arrivent, c'est une fête et nous ouvrons du Champagne : la vie est tellement monotone sinon !*

dazibaosud@hotmail.fr

Pourquoi je n'ai pas fait grève ?

• *Parce que pour les retraites, tout est joué. Le gouvernement va mettre en place sa réforme et roule mimile !*

Pas si sûr. D'ailleurs, au soir de la grève le gouvernement se félicitait de la "faible mobilisation", qu'il traduisait par une approbation de ses réformes.

• *Et puis un jour, ça ne sert à rien, il faudrait plusieurs jours en suivant !*

Evidemment, t'as pas fait la dernière grève, t'as pas fait celle là, tu ne vas pas faire la prochaine, et tout d'un coup, t'es pour la grève illimitée.....

• *Le jeudi, de toutes façons, c'est pas bon !*

Ouais d'accord, t'as déjà dis ça le mardi, puis le lundi ça touche le week-end, comme le vendredi et le samedi. Quant au mercredi, c'est le jour des enfants ! Il reste le 14 juillet et Noël. Merci pour l'idée, on va essayer.

• *Et puis on perd du fric !*

Ah ! Ça c'est vrai. Ca coûte entre 50 et 100€ Mais pour 4 à 5 ans de retraite supplémentaire, ça vaut peut être le coup non ?

Alors retrouvons nous à la prochaine, c'est le 24 juin. Le projet de loi sera présenté le 18 juin ! Et là, si on fait rien, c'est sûr, tout sera joué.

Bon appétit (suite) !!!!

Alors, ça y est...au restaurant d'entreprise de Bordeaux, le nouveau mobilier est arrivé. On y voit plus clair. C'est indéniablement plus agréable. Et puis, la qualité des repas s'est améliorée. Espérons que cela n'ai pas une répercussion sur leur prix. Il faut dire que le service immeuble a fortement contribué à ces améliorations. Mais nous ne sommes toujours pas persuadés que le nombre de places soit plus important qu'autrefois. Ça peut donner cette impression eu égard au mobilier moderne et au nouvel agencement. A moins que ce ne soit au détriment de l'espace occupé par chacun. Toujours est-il qu'on est beaucoup plus serrés pour manger...et ça, c'est pas top !!!!!!! Et quoi de plus agréable que de prendre un café après le repas...mais avouons que la cafétéria a besoin d'un sérieux coup de nettoyage.

Meilleur produit de l'année

Pour la dixième année consécutive, la presse spécialisée (Dazibao, Objectif SUD), a décerné le prix du meilleur produit financier de l'année, malgré la crise financière et celle de l'immobilier.

Il s'agit de l'adhésion à SUD. Pour une cotisation de 9€ par mois (cotisation moyenne), vous bénéficiez d'une réduction d'impôts de 66%, ce qui ramène votre contribution à 3€ par mois.

Profitez de cette niche fiscale tant qu'elle existe !

De plus SUD fait mieux que Facebook. Instantanément, vous pouvez compter plus de 300 amis au Crédit Agricole d'Aquitaine qui adhèrent déjà à SUD, 3.500 qui adhèrent en France dans les autres Caisses Régionales et plus de 90.000 qui sont à Solidaires, toutes professions confondues.

Plus lent que lent

Le mois dernier, j'ai fait grève le 23 mars. Dès la paie du 25, la retenue du salaire était passée.

Ce mois-ci, c'était le 27. Baisse de performance de la CR, elle n'a pas réussi à me débiter le 25. Donc je peux profiter encore un mois de mes 100€ comme d'ailleurs des 20€ du repas à l'Entrecôte. J'ai une énorme inquiétude : en juin c'est le 24. La Direction va-telle y arriver ? Peu importe, l'essentiel c'est de faire quelque chose pour les retraites !

Un accord sans passer par la case grève

La direction avait envisagé de tirer sur l'ambulance en déduisant dans le calcul des sommes individuelles de participation et intéressement, l'équivalent en € des absences maladies, histoire aussi, de bien aider ceux qui sont déjà dans la mouise. La mesure était profondément anti sociale, d'un cynisme absolu, d'autant que les sommes soustraites aux malades était distribué aux plus chanceux. Finalement, devant un front syndical unanime, la direction a abandonné l'option.

SUD est en droit de penser tout de même, la ficelle étant tellement grosse, qu'il s'agissait d'une astuce de négociation, permettant d'ôter de l'échiquier une pièce incongrue.

La direction n'escomptait pas redistribuer aux salariés plus de 16% du résultat net. Ce plafond avait fonctionné les 3 dernières années empêchant ainsi une juste redistribution de la suractivité aux salariés. Ce plafond est une directive nationale, les Caisses doivent s'y conformer. Pour nos dirigeants c'est le point délicat à maintenir. Elle a finalement avancé d'un pas, certes un tout petit pas, mais quand même ! Nous ne visions pas la lune mais il y a des tout petits pas pour l'homme et des grands pas pour..... Bon, y a bien une astuce à la clef, le plafond est haussé à 16,5% sur les 120 premiers millions de résultats nets et revient à 16% sur le supplément. De fait si les résultats dépassent les pré-

visions, le sacro saint plafond revient telle une relique dans la chapelle du crédit agricole. Ceci dit, les soldes de gestion augmentant, l'enveloppe d'intéressement et de participation s'accroît également et selon les scénarii, personne ne sera lésé. Si par un malencontreux hasard c'est le cas, comptez sur nous pour faire un foin de tous les diables.

La direction n'avait quasiment pas bougé depuis le début des négociations. De réunion en réunion, elle se contentait d'expliquer combien il était normal de repartir sur les mêmes bases des années précédentes, que les

niveaux d'intéressement était déjà très importants et qu'il n'était pas question de faire plus.

Pourtant, lors de cette dernière séance, la direction a fait un pas et a consenti à ce que la méthode de calcul soit plus favorable.

Alléluia ! Enfin une négociation dans laquelle nous avons pu avancer. Certes nous sommes loin de nos prétentions, de nos ambitions et nous considérons encore que l'entreprise peut mieux faire, mais au final, nous voilà avec un accord plus favorable que le précédent.

Sud signera donc l'accord d'intéressement et de participation. Qui l'eut cru ?

Fallait pas l'envoyer.

Le 27 mai, jour de grève nationale, la direction des ressources humaines nous a envoyé par messagerie une communication expliquant combien nos dirigeants étaient généreux en termes de salaire. Franchement, fallait pas se donner cette peine, on s'en rend bien compte tous les mois quand on reçoit notre bulletin de paie. En plus ce n'est pas sympa, ça nous fais culpabiliser, limite on aurait honte de tant ponctionner à l'entreprise, même si nous, on paye notre loyer, notre eau, notre gaz, notre électricité, notre téléphone, notre voiture etc....

Bon ! au passage, nous en profitons pour rappeler que les syndicats ont interdiction d'utiliser le "toutes bals", la direction ayant le souci « d'un dialogue nourri avec nos partenaires sociaux », mais en dehors des moyens de communication modernes.

Pour revenir à notre rémunération, sujet du mail sus cité, la direction nous affirme assurer notre pouvoir d'achat et verser 0,4% de plus que l'inflation sur 2010. Juste pour qu'on ne le loupe pas, nous serions tentés de demander sur quel jour ? De quel mois ? et si c'est bien de 2010 qui causent ■

