



COM

60 rue Vergniaud
75640 Paris CEDEX 13
www.fo-com.com
postes@fo-com.com

Forces de Vente

Une enquête pour agir... ou l'art de l'esquive ?

Le 10 mars 2010, Force Ouvrière a participé à la présentation des résultats de « l'Enquête Pour AGIR ». Plus que les résultats (que nous connaissions déjà à travers notre implication sur le terrain auprès des conseillers), c'est le plan d'(in)action mis en place par l'Enseigne qui a retenu toute notre attention.

La synthèse du malaise des Forces de Vente vient confirmer nos revendications sur trois domaines essentiels :

- le management,
- le SAV et l'administratif,
- la rémunération et l'évolution de carrière.

● SUR LE MANAGEMENT

Aujourd'hui, si la Direction Générale de l'Enseigne a pris conscience de la réalité du problème, elle ne le solutionnera pas aussi rapidement qu'il serait souhaitable. Aussi Force Ouvrière rappelle que le management d'injonction, c'est d'abord le reflet du culte du résultat mis en place jusqu'ici. Il s'agissait non seulement de laisser faire mais d'encourager des méthodes qui se révélaient payantes en matière de « relevage de compteurs » en privilégiant le court terme sur le moyen et long terme. Cette course au résultat immédiat se traduit par une fragilisation d'une partie des Forces de Vente.

Que propose La Poste ?

Une formation des managers qui ne soit pas uniquement centrée sur le « combien » mais aussi sur le « comment ». On nous parle de soutien et de pédagogie. Carré d'as V2 devrait aussi permettre la prise en compte de chacun, de chaque situation... Dans le cadre de la « culture bancaire », le Directeur Commercial s'engage à faciliter l'appropriation de 7 g par les managers. Enfin La Poste va associer les Conseillers à la vie de l'Enseigne (participation active aux ETC).

Alors que nombre de DTELP et DV voulaient « tout, tout de suite », on nous demande de patienter, le temps « d'éduquer », de changer les mentalités de ces managers trop pressés. Les bonnes paroles auront-elles un écho jusque sur les Terrains ou visent-elles à anesthésier la grogne ambiante ?

Forts des propos de nos interlocuteurs nous invitons chaque conseiller victime d'un management d'injonction à se faire connaître auprès de nos militants.

FO : vos revendications,
notre combat !

● SUR LE SAV ET L'ADMINISTRATIF

Le SAV et l'administratif se révèlent chronophage, les conseillers indiquent une moyenne de 4 heures hebdomadaires consacrées à autre chose que le cœur de leur métier ! Nationalement cela représente 38 000 heures par semaine où la paperasse encombre l'activité de conseil et de vente.

La Force de Vente plébiscite le retour des assistantes commerciales ou l'intégration du SAV dans le RI. Force ouvrière revendique clairement l'abandon de cette productivité fixée d'autorité à 5 % l'an afin de permettre un véritable développement commercial et bancaire dans nos bureaux. Non seulement il n'y aura aucune embauche mais pire encore, cette scandaleuse recherche du bénéfice immédiat continuera d'impacter négativement l'avenir des Postiers.

La Poste se doit de garantir l'équilibre vie privée/vie professionnelle, la DHT à 35 heures est une réalité légale même pour les Forces de Vente. Rappelons que la qualification de « cadre » reste toute théorique notamment au regard de la rémunération. Elle constitue le plus souvent un argument abusif pour justifier les dépassements horaires incessants sans les payer.

Que propose La Poste ?

La Poste ne fait décidément pas dans la nouveauté et nos interlocuteurs, droits dans leurs bottes, reprennent à l'unisson la vieille antienne de la simplification des tâches administratives. De quoi nous faire sortir de nos gonds ! Cela fait 10 ans qu'on en parle et que l'on ne voit rien venir. Spic, Eclipse, Partage, Logique, Saphir, Picasso, de quoi donner le tournis. Un nouveau logiciel devrait permettre un accès facilité à tout ce beau monde.

On demande des moyens, ils nous abreuvent de paroles.

● SUR LA RÉMUNÉRATION ET L'ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

La rémunération :

Force Ouvrière continue de revendiquer une rémunération variable qui tienne compte de l'évolution du métier à travers : une demande d'expertise de plus en plus poussée, le respect d'une déontologie tous les jours plus pointilleuse et les nombreux risques qui en découlent. La mise en place des crédits « conso » et de l'IARD justifie aussi une rémunération plus adaptée. Nous revendiquons la réévaluation de la prime bancaire et son extension aux GESCLI SF.

L'évolution de carrière :

L'expérience du terrain nous démontre la difficulté pour les acteurs de la Force de Vente de pouvoir sortir de la vente. Cette difficulté est encore accrue dès lors que les conseillers sont de statut privé. En effet, de trop nombreux managers considèrent que le recrutement en qualité de conseiller interdit toute mobilité vers un autre métier de l'Enseigne ou du Groupe. C'est la vente ou rien !

La moyenne d'âge, 36 ans environ, milite pour de véritables perspectives de carrière.

Que propose La Poste ?

Rien ! Nos interlocuteurs utilisent toujours les mêmes ficelles, les mêmes faux-fuyants... En matière de rémunération bancaire, c'est la Banque Postale qui décide. Ça tombe bien, son Directeur Général annonce des résultats exceptionnels !

Sur l'évolution de carrière, La Poste entend faciliter la mobilité entre l'Enseigne et la Banque Postale. Les Forces de Vente sont un vivier naturel pour les DET de demain.

Rien de nouveau, pas un centime ne sortira des caisses si ce n'est pour des logiciels informatiques, des formations de managers et des bilans à venir... pardon, des « validations de points d'avancées » !

FO, l'intérêt des Postiers : notre combat !