



LE MÉGAPHONE

Bonjour à tous,

Il y a un peu plus d'un an, un mouvement social réunissait un grand nombre d'entre nous à YRIS.

Cela avait permis, notamment, d'obtenir une réduction des objectifs commerciaux, un gel des réductions d'effectifs au siège et la création d'un poste de conseiller régional dans chaque direction régionale.

Qu'en reste-t-il aujourd'hui ?

Nous avons cru, naïvement, que notre directeur général avait entendu le message mais force est de constater qu'il n'en est rien.

Certes il y a eu des postes de conseillers régionaux de créés et mis en place mais cela répond à une nécessité absolue, conséquence des créations des agences sans conseillers d'accueil !

Et nous sommes encore loin du compte !

Les objectifs commerciaux se sont envolés alors qu'une période de transition due à une conjoncture animée par la baisse des taux et un règlement concernant les NER qui a changé, imposait de conserver les précédents objectifs négociés encore au moins un an en ne révisant seulement à la baisse que les lignes non atteintes.

On nous annonce que les réductions d'effectifs vont reprendre....

Nous avons donc décidé d'être le mégaphone de la voix de mars 2015 en publiant un journal mensuel dont vous lisez le premier numéro.

Bonne lecture !



Les chiffres à la loupe !



Dure réalité !

2015 : 23622 NER
19423 Clôtures !

Soit **4199** clients de plus pour la Banque mais si l'on considère la comptabilisation de nos clients mineurs dans les NER (modification de la règle par rapport à 2014), peut-on vraiment parler de clients en plus ?

+ 52 % !

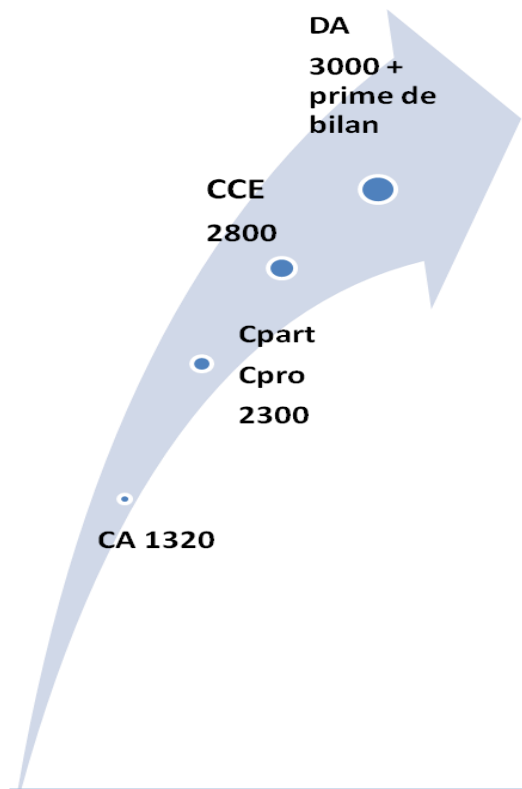
C'est l'augmentation des objectifs 2016 de NER par rapport à 2015.

8 !

C'est, pour le moment, le nombre d'agences grand public primées à 100% (fin février). Pour rappel, fin 2015, près de la moitié des agences (73 sur 150) étaient primées à 100%!

0 !

NAO
2015 !



Répartitions des primes commerciales !

Cela vous convient-il ?



PROPOSITIONS !

Il est toujours beaucoup plus facile de critiquer et de dénoncer que d'agir, nous en sommes parfaitement conscients.

Pour cette raison et dans un souci permanent du respect de l'ensemble des salariés de la BPATL, Nous souhaitons développer dans cette rubrique, les sujets qui vous tiennent à cœur , n'hésitez donc pas à nous les soumettre !

Nous vous proposons , ce mois ci, une piste de réflexion sur le thème des objectifs commerciaux.

Dans l'attente de vous lire

Les objectifs commerciaux :

Compte tenu :



- des changements radicaux de ces dernières années dans l'organisation des agences (réduction des effectifs, modifications des horaires d'ouvertures etc.),
- du délai d'appropriation des outils numériques, tant du côté des clients que du côté des conseillers,
- d'une conjoncture marquée par une baisse des taux ,
- de la reconnaissance tardive de notre direction (un peu aidée par le mouvement social), d'un niveau des objectifs trop ambitieux en 2015,
- des changements de règles dans la comptabilisation des NER,



Nous suggérons :

- le maintien du niveau des objectifs négociés de 2015 pour les lignes ayant été réalisées et un ajustement des lignes en décalage.
- de déterminer plus justement les objectifs entre les conseillers et entre les agences.
- d'ajuster ceux des conseillers à temps partiel pour ne pas créer dès le départ des injustices flagrantes et démoralisantes .
- qu'à la fin de l'année, soit évalué un potentiel de hausse des objectifs ou pas.

LE DESSIN DU MOIS



Déclarez vos heures supplémentaires !

Les ,soit disant, « arrangements entre nous » ne permettent pas d'évaluer les réels besoins de personnels dans les agences et services.

Nos conditions de travail dépendent aussi de nos comportements.

Nous avons les outils, utilisons les !

A VOTRE ÉCOUTE !

Pour toujours mieux vous représenter, nous avons besoin de vous ! Vos critiques constructives, vos témoignages, vos idées seront nos priorités pour construire ce journal

N'hésitez pas à nous écrire :

Citation du mois :

" Si la vue d'un bureau encombré évoque un esprit encombré alors que dire d'un bureau vide ?" **Albert EINSTEIN**