



Bonjour à tous,

Nous espérons que vous avez passé de très bonnes vacances !

Après avoir dénoncé successivement le quatorzième mois de salaire pour certains d'entre nous qui ne déclarent pas leurs heures supplémentaires, la singularité du processus de déclaration de ces heures supplémentaires, le casse-tête des agendas des conseiller(e)s, les conditions de travail déplorables dont témoignent deux médecins du travail dans leurs rapports.....Nous sommes au regret de vous dire que rien n'est prévu pour arranger les choses, ce serait même plutôt pire !!!

En effet, les restructurations en cours tendent à confirmer le principal objectif de la Direction Générale :

« Faire du moins ! »

C'est le nouveau mot d'ordre des DR et autres directeurs de services ou de départements soumis aux ordres du DG.

Toujours moins de conseillers en agence, toujours moins de techniciens au siège pour toujours plus d'objectifs !

Le passage au numérique a bon dos !

Malgré la propagande d'autosatisfaction organisée sur le réseau (peu) social « My Atlantique » par les membres du COMOP, le passage au numérique n'a pas produit les effets annoncés.

- **Quelle est donc la stratégie du DG ?**
- **La fusion avec la BPO se précise-t-elle ?**
- **Impose-t-elle une diminution drastique du nombre des salariés de la BPATL ?**
- **Celle-ci est-elle vitale pour l'entreprise ou n'est-elle qu'un prétexte pour encore plus diminuer les coûts et favoriser les primes de nos dirigeants indexées sur les résultats ?**

Ces questions trouvent leurs réponses dans la politique grossière et mensongère menée par la direction générale ces derniers temps.

Il ne suffit pas de dénoncer, nous avons des propositions à faire pour améliorer qualitativement et quantitativement les performances des salariés de la BPATL tout en respectant de bonnes conditions de travail et dans le respect de nos clients.

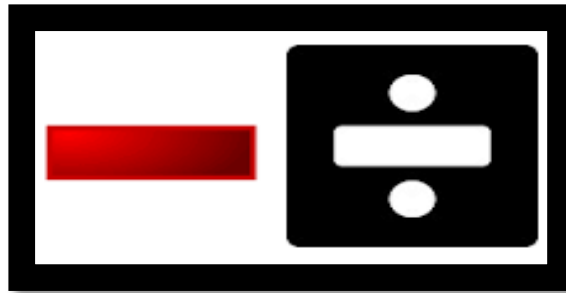
Bonne lecture !



FAIRE DU MOINS !

Les membres du COMOP n'ont plus que ce mot d'ordre à la bouche, au siège, dans le réseau...Un directeur de cabinet serait même là pour ça ! C'est trop d'honneur !

Allez, donnons leur un coup de main très symbolique, voici notre nouveau logo pour coller à l'ambiance actuelle !



MOINS DE PERSONNEL TOUJOURS PLUS DIVISÉ !!!



Des conseillers du réseau, en sous effectif permanent, opprésés par leurs clients d'un coté et par leur hiérarchie de l'autre, des techniciens du siège également débordés, tous sans grands espoirs d'évolutions et donc, d'augmentations de salaire.

Comment aimer son métier dans de telles conditions ?

Quelle qualité de service peut-on espérer ?

Resterons-nous les victimes d'une politique de la terre brûlée de la part de notre Direction ? Les rapports affligeants et alarmistes des médecins du travail n'ont pas été entendus. Nous avons alerté le DG avec notre carton jaune de Juin dernier. Peu importe, le jeu de massacre continue.

Jusqu'où ira-t-il ?

REAGISSONS MAINTENANT !

CARTON ROUGE ?



COMBATTRE L'ATTRITION !

Conséquence conjoncturelle ou erreur stratégique de notre direction ?

Voici quelques éléments de réponses :

A la recherche (légitime) du meilleur taux pour leurs crédits immobiliers, nos clients font le tour des banques.

Il semble que certaines d'entre elles ne les retiennent pas !

L'analyse de l'évolution des NER Particulier à la BPATL fait dire via My Atlantique, en prétextant les bienfaits du passage au numérique, que nous progressons dans ce domaine.

« TOUT FLATTEUR VIT AUX DÉPENDS DE CELUI QUI L'ÉCOUTE »

2014 : NER Part. : 17826 dont 12245 de + 16 ans et 5581 de -16 ans (31 %)

Evolution du stock de client : + 2304

Sans les clients de – 16 ans : - 3277

2015 : NER Part. : 23622 dont 14123 de + 16 ans et 9499 de -16 ans (40 %)

Evolution du stock de client : + 4199

Sans les clients de – 16 ans : - 5300

08/2016 : NER Part. : 18630 dont 11825 de + 16 ans et 6805 de -16 ans (36,5 %)

Evolution du stock de client : + 5948

Sans les clients de – 16 ans : - 857

Même si les calculs sont à peaufiner, notre part de marché sur les clients de plus de 16 ans diminue chaque année !!! Et cela malgré notre « fabuleux » passage au numérique !!!

Proposition

Notre proposition dans ce domaine serait de donner rendez-vous à nos clients titulaires d'un prêt immobilier dans nos livres, afin de leur faire bénéficier de la tendance des taux actuels.

Mieux qu'une renégociation demandée par nos clients, le fait de faire cette proposition nous placerait dans un meilleur contexte commercial.

En effet, malgré la perte évidente d'intérêts perçus liée à cette renégociation, nous conservons une clientèle de qualité, percevons des frais de renégociation tout en gardant une bonne image dans des bonnes perspectives de ventes ainsi facilitées.

SOLIDARITÉ



Vous avez la parole.

La Direction Générale reste sourde à nos revendications exprimées lors des réunions des DP, CE et CHSCT.

Nous avons besoin de vous tous pour nous faire entendre.

Etes-vous d'accord pour soutenir ou participer à un mouvement de grève relatif :

- A la dégradation des conditions de travail
- A une répartition plus égalitaire des primes
- A l'arrêt définitif des réductions d'effectifs
- A une meilleure lecture des perspectives d'évolutions professionnelles
- ?

OUI

NON

Quels sujets vous tiennent le plus à cœur ?

1 /

2 /

3 /

Document à retourner à : CGT BPATL code budgétaire 5944.

Exprimez-vous : cgtbpatl@gmail.com

Confidentialité totale sur vos retours.

