

Lens le 23 juin 2010

## Accord Intéressement 2010-2011-2012

### *Un accord pour en donner le moins possible !!!*

En principe un accord d'intéressement vise à faire bénéficier les salariés à une rémunération collective liée aux résultats de l'entreprise, le but de nos chers patrons est à l'inverse d'en verser le moins possible par le biais de calculs savants et de critères de plus en plus délirants.

Ainsi, **nos patrons restreignent** le montant total de **l'enveloppe intéressement** en y incluant la participation. Ils retiennent comme base de calcul de l'enveloppe globale :

➤ 2% du PNB (+ dividendes) - la participation

Ces messieurs, dans leur grande bonté, ajoutent généreusement au PNB les dividendes de la caisse nationale, dividendes virtuels, que nous ne verrons pas ce que ces messieurs savent très bien.

*Nous sommes très loin du maximum de l'enveloppe globale fixé à **20%** de la masse salariale !!!*

A titre d'exemple cette année le montant versé représente

Intéressement **3,06%** et Participation **2,1%** de la masse salariale !!!!

Mais le cynisme ne s'arrête pas là, notre direction utilise d'autres tours de « passe- passe » les indicateurs se transforment et se subdivisent afin de mieux tromper l'ennemi.

➔ **L'indicateur de création de valeur commerciale** (25% de l'enveloppe)

Ce n'est plus le PNB banque commerciale par ETP mais le PNB par marché qui est retenu, et leurs poids réels dans le PNB global ne sont pas respectés :

Le PNB Particuliers qui représente 83% du PNB global, est repris à 70%

Le PNB Pro qui représente 5% est repris à 10%

Le PNB BDR qui représente plus de 11% est repris à 20%.

**Ainsi, même si le résultat du PNB global est atteint mais qu'un marché n'atteint pas son montant de PNB attendu, il y aura minoration. Subtile comme idée !!!**

➔ **Indicateur de résultat brut d'exploitation** : (45% de l'enveloppe)

Cet indicateur représente, à lui seul, près de la moitié des autres indicateurs.

La progression du budget entre 2010 et 2012 est spectaculaire + **27%** entre 2010 et 2011, et **+31%** entre 2010 et 2012. Mais ce n'est pas tout, pour atteindre le déclenchement maximum la progression du RBE pour 2011 et 2012 est de **+80%** environ par rapport au réalisé 2009.

➔ **Indicateur de satisfaction de la clientèle** (10% de l'enveloppe)

Jusqu'à présent cet indicateur n'était qu'un bonus, un petit plus. Maintenant la direction va utiliser le questionnaire du baromètre CENFE, nouveau produit tout fraîchement moulu, qui n'a pas un an d'existence et pour lequel nous n'avons aucun recul ni analyse sur le sujet.

Alors pour cela, la direction a calculé à la louche que l'on devait arriver à faire passer **+30** agences par an dans la catégorie de « clients globalement satisfaits à plus de 85% »

Cette cible très ambitieuse sera très difficilement réalisable d'autant que nombre de paramètres utilisés indiqués dans ce questionnaire (horaires, propreté, fonctionnement des distributeurs, etc...) ainsi que les fermetures d'agences, les postes supprimés et les changements

organisationnels de RFS qui se profilent à l'horizon échappent complètement aux salariés des agences.

***La qualité est le maître mot actuel de nos dirigeants et ils la font reposer totalement sur le dos de leurs salariés alors qu'ils sont à l'origine de politiques commerciales et financières désastreuses***

→ **Indicateur de développement des encours de crédit** :(10% de l'enveloppe)

Un nouvel indicateur, lui aussi comme pour le PNB par type de marché pour toujours mieux diluer ! Là encore, pour obtenir un déclenchement maximum, la progression attendue en 2012 par rapport au réalisé 2009 est de : **+11%** en Crédits Immobiliers, de **+37.50%** en Crédits Consommation, de **+70%** en Crédits Equipement.

Une fois de plus, cela semble, très difficilement atteignable en un aussi court laps de temps et dans ces temps de récession.

***Et on nous dit en plus que 2009 était une année exceptionnelle !!!! Les chances sont minces !***

→ **Indicateur de développement du nombre de clients actifs** (10 % de l'enveloppe)

Non, ne vous leurrez pas c'est encore et toujours par marché.

Et là encore, l'évolution attendue est très significative. Il faut plus que **doubler** le nombre de clients en Particuliers, quintupler en Professionnels et en BDR. ***Du délire !!!***

→ **Indicateur Bonus-Malus**

Le mot qui fâche !! **MALUS**, un malus qui peut atteindre **-20%** de l'enveloppe d'intéressement attendu !!!!

Pourquoi punir les salariés si le résultat net est en dessous du seuil attendu alors même que la cible de tous les indicateurs serait atteinte ?

***Comprenez bien, on ne sait jamais, il faut prévoir, côté financier la crise n'est pas finie et il faut neutraliser les éventuels effets Groupe !!!***

→ **Modalité de répartition**

La Direction se targue d'avoir fait une avancée, puisqu'elle avait proposé au départ une répartition 100% individuelle, et elle est revenue avec une proposition à : 30% égalitaire, 70% individuelle.

Rappelons que le précédent accord d'intéressement, déjà peu glorieux sur ce seul point, prévoyait une répartition 30%égalitaire, 70% individuelle.

**Nous pouvons constater que :**

↘ **Comparée à d'autres Caisses du Groupe, la CENFE ne distribuera qu'une petite portion congrue à ses salariés. Certaines Caisses ont un intéressement moyen 3 fois supérieur basé sur le pourcentage de la DADS (12% en moyenne, comme en CERA).**

↘ **Malgré un PNB/ETP le plus élevé du Groupe, et un coefficient d'exploitation parmi les plus bas, les salariés ne recueilleront nullement les fruits de leur intense activité et devront se contenter de miettes, comme d'habitude.**

↘ **Nos patrons n'ont retenu aucune de nos propositions visant à améliorer l'enveloppe.**

***Nous ne signerons pas cet accord qui ne bénéficie en aucun cas aux salariés***

***Vos représentants CFDT***

***Nathalie HEYSEN, Philippe DUBOIS, Christian MICHALSKI***