



COMMUNICATION
CONSEIL CULTURE

LA POSTE ENSEIGNE

NEGOCIATIONS POUR LES CONSEILLERS BANCAIRES

LES PROPOSITIONS DE LA CFDT

La CFDT a accepté la prorogation de l'accord COBA pour six mois renouvelables car cela permet aux agents de la force de vente de continuer à bénéficier des nombreux avantages contenus dans ce texte.

En contrepartie de cette prolongation nous avons exigé de La Poste l'ouverture immédiate de chantiers de négociations ;

En ce sens, La Poste nous a reçus en audience le 10 Février afin d'entendre nos propositions et revendications.

Nous avons proposé trois chantiers immédiats constitués de 15 mesures concrètes pour améliorer la vie au travail de nos collègues vendeurs à l'Enseigne

Chantier 1



AMELIORER LE MANAGEMENT COMMERCIAL

Pour un traitement humain des Cobas !

Nos cinq propositions de départ

1. **Vente accompagnée**: une seule personne accompagne (soit MVB, soit DET).
2. **Entretien avec N+3**, il faut que le COBA ait la possibilité de se faire accompagner.
3. **Fin du brief / debrief quotidien** systématique par la mise en place du management de proximité et management par l'écoute.
4. Conformément au rapport KASPAR, **suppression pure et simple du reporting**, et de cette forme de management.
5. Mettre en place une **adresse mail** spécifique aux Cobas type 'alertemanagement@laposte.fr' quand le dialogue est impossible.

De plus, ce chantier doit s'ouvrir de suite pour:

- **Réfléchir** sur la fixation des objectifs en fonction des potentiels, donner du SENS dans le quotidien du COBA et arrêter l'inflation et la superposition des objectifs.
- Refixer le **rôle** de chacun et préciser que le DET est l'interlocuteur direct, il doit conforter le rôle de l'accompagnement par le sens, par l'écoute...
- Créer les moyens en formation à la hauteur de cet enjeu incontournable.

Chantier 2



TEMPS DE TRAVAIL DES COBAS

Les 35 heures de la légende à la réalité !

Nos 5 propositions de départ :

- 1 **Formalisation** dans l'agenda d'un temps de SAV, comme il existe un temps de phoning, un temps de brief collectif.
- 2 **Pouvoir poser** 2 semaines de CA par an sans refus possible de la hiérarchie.
- 3 **Proratiser** les objectifs au temps de présence réel (congés maladie, temps partiel, mandat institutionnel comme le CHSCT...)
- 4 Pour tout débutant, **rétablissement** de la pondération à 80% des objectifs sur les 6 premiers mois (formation non comprise)
- 5 **Intégrer** les temps de trajets entre les bureaux dans les objectifs et attendus (ex 1h transport entre bureaux = 1 rdv en moins à réaliser. Pondération en %.)

Ce chantier générique est à planifier sur l'année 2014 et devra aussi permettre de :

- Mettre à plat le système d'information pour tenir compte de l'impact de l'arrivée de DRC et de la VAD. Nous préconisons aussi des enquêtes CHSCT, des tables rondes de conseillers et des contributions des OS sur ce sujet
- Examiner des tâches induites par l'activité commerciale, par un groupe de travail qui va déboucher sur des mesures concrètes.

Chantier 3



VALORISER LA FILIERE BANCAIRE DANS SON ENSEMBLE

Nos cinq propositions sont :

1 °Prime bancaire : rattrapage et revalorisation impératif ! Respect de l'accord !

2 °Incivilité : dans les bureaux (à classer) à incivilité : réduire présence à 2 ans pour un COFI COCLI et 18 mois pour Gescli selon volontariat

3 °5 ans d'ancienneté ⇒ formalisation de l'entretien, proposition systématique et obligatoire d'une évolution pour tous les COBAS éligibles.

4 °Compensation financière pour mobilité fonctionnelle : 2 ans à 100% et 3^{ème} année à 50%+ application de cette soulte à tout le groupe.

5 °Tutorat : valoriser le tutorat des conseillers seniors vers un junior + prime (50€) par mois pendant 3 mois pour le tuteur (à formaliser), poser le tutorat comme inhérent à la fiche de poste des Cobas 3/2

Ce chantier primordial suivra l'évolution de la négociation du nouvel accord (6 mois ou un an) et devra permettre :

- d'instaurer de nouvelles primes : prime bancaire pour les Gescli et guichetiers référents qui font plus de 50% d'opérations bancaires ! + prime bancaire spécifique pour les Cobas 3/2
- que les COBA qui distribuent les prêts immo soient reconnus dans cette nouvelle compétence (ex COCLI « immobilier » en 3:3 et CSP « immobilier » en groupe A)
- de revoir vers le haut l'ensemble des classifications de tous les agents de la ligne ...

LA CFDT AVEC LA LIGNE BANCAIRE POUR EN FINIR AVEC LE MANAGEMENT D'UN AUTRE TEMPS



BULLETIN D'ADHÉSION À LA CFDT

COMMUNICATION
CONSEIL CULTURE

Madame Monsieur

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

POUR VOUS CONTACTER

Adresse personnelle :

Code postal : Ville :

Téléphone (personnel) :

Portable :

Email (personnel) :

Entreprise :

Établissement :

Code APE/NAF :

Activité ou convention collective :

Adresse :

Téléphone (professionnel) :

Fax (professionnel) :

Email (personnel) :

Employé / Ouvrier
 Technicien / Agent de maîtrise
 Cadre

Public
 Grade / Groupe
 Fonction
 Cadre
 Non cadre

Métier :

EN 2014 VOTEZ CFDT



**AVEC NOUS,
DONNEZ DE LA VOIX
À VOTRE VOIX**