

<p style="text-align: center;"><b>POINTS FORMULES PAR LES DELEGUES DU PERSONNEL CGT</b> <b>Séance du 7 juin 2016</b></p>
--

**1. Questions en attente de réponse de la Direction ;**

- Point concernant l'attribution de chargeurs de voiture pour PC portable à l'attention des salarié-e-s itinérant-e-s.
- Communication du nombre de commerciaux n'ayant pas changé de statut (<5 ans, de 5 à 8 ans, > 8 ans ; question 6.3 OdJ CGT DP 10 mai 2016).

**2. Points faisant l'objet d'un suivi par les Délégué-e-s du Personnel ;**

- Conditions de travail des Gestionnaires Clientèle OM/OKS.
- Conditions de travail au sein du service recouvrement BIG et CIG.
- Point sur les difficultés liées aux visites obligatoires de la médecine du travail au siège, sur le site de Montévrain et en province.
- Elargissement du choix des véhicules société pour les salarié-e-s du service technique.
- Dysfonctionnements de Service Experience ;
  - Etat des lieux général.
  - Résultats qualité de service et temps moyen de déplacement des TSC sur les cinq premier mois de 2016.
  - Difficulté pour certains techniciens de déclarer du temps de travail en P.O.U.
  - PRV des planificateurs : suppression du critère « taux de planifications automatiques ».

**3. Surcharge de travail au service POS de Montévrain.**

**4. Salarié-e-s rattaché-e-s au site de Montévrain ;**

- Raisons pour lesquelles les salarié-e-s dépendant de Montévrain n'ont pas bénéficié de l'augmentation de salaire conformément aux NAO 2016 (et spécialement celles et ceux qui ont un salaire annuel inférieur à 30 K€ et qui n'ont pas obtenu l'augmentation de 2%).
- Nombre et ventilation par service de salarié-e-s dépendant de Montévrain ayant obtenu l'augmentation de 2%, celles et ceux ayant bénéficié de l'augmentation individuelle de 0,5%, celles et ceux ayant eu un changement de statut emportant une augmentation salariale, et celles et ceux ayant signé l'avenant contractuel dans le cadre du 13<sup>ème</sup> mois et demi.

**5. Service commercial ;**

- Manque de visibilité sur les orientations commerciales de l'entreprise.
- Activités administratives assurées par les salarié-e-s commerciaux trop chronophages par rapport à leurs objectifs ;
  - Mesures envisagées par la direction pour recentrer les commerciaux sur leur cœur de métier (la vente).
  - Proposition de constituer une commission mixte (acteurs commerciaux plus dirigeant-e-s) visant à optimiser les process.

**6. Situation préoccupante pour le service technique région Méditerranée ; (voir annexe).**