



OBJECTIFS

CBC Ile de France

Carton rouge pour M. Oliel !

Les objectifs de l'entreprise fixés par la Direction Générale pour ce second semestre n'annonçaient rien de bon. Avec une hausse de 20 % du chiffre d'affaire pour le second semestre 2007 par rapport à 2006, le résultat du 3^{ème} trimestre a été mauvais. Nos actionnaires ne récolteront donc pas le fruit de notre travail.

C'est pourquoi, les retombées ont été immédiates. Convocation des Présidents des CBC et bien sûr, objectif numéro 1, mettre la pression sur les Chefs de Ventes et les attachés commerciaux.

La réunion des vendeurs du CBC Ile de France à l'auditorium le 20 septembre 2007 aura été **pathétique et l'orateur méprisant.**

C'est Monsieur Oliel qui assurait le spectacle... Contrairement à ce que certains pouvaient penser le Directeur des Ventes n'est pas de marbre. En effet, M. Oliel a montré ses qualités d'orateur et tout le « respect » qu'il porte aux vendeurs...

Si les commerciaux ont été choqués lors de cette réunion, de ses propos et de ses comparaisons douteuses, ceux-ci savent bien que la hausse de leurs objectifs (+ 5 % chaque année), le blocage des salaires, la diminution des commissions, un pay plan toujours modifié et des changements de secteurs sans concertation, ne sont pas source de motivation...

A ce poste depuis 4 ans, M. Oliel ne montre aucun scrupule d'avoir vu partir **200 vendeurs** depuis son arrivée. Mais ces départs ont-il eu pour conséquence une amélioration des résultats ? Avec un tel bilan, M. Oliel préfère trouver des boucs émissaires (les commerciaux) plutôt que de remettre en cause son mode de management ! Pourtant, comme nous l'a indiqué Bernard Laporte en début d'année lors du kick off du CBC Ile de France : « quand une équipe ne gagne pas, il faut changer le capitaine ! »

Nous considérons que le personnel n'a pas à faire les frais des erreurs d'orientations de la Direction Générale ni à subir un management répressif et irrespectueux.

Le bilan social 2006 communiqué récemment démontre bien une perte des rémunérations des commerciaux, ce qui justifie en grande partie le turn-over constaté.

Ce n'est pas avec l'arrivée de ce nouvel outil de contrôle MP3 et des agendas en ligne, que les commerciaux travailleront mieux. Pour la CGT, il existe des solutions simples qui permettraient à l'entreprise, ainsi qu'aux commerciaux, de trouver un intérêt commun. C'est en ce sens que vos élus ont proposé à la Direction Générale de participer à une commission pour modifier le pay Plan et les modes de rémunération. Malheureusement les élus attendent toujours une réponse !

Pour l'heure et face aux nombreuses dérives de management constatées au sein du CBC Ile de France, les élus CGT au CHSCT ont obtenu gain cause devant le TGI de Nanterre concernant la nécessité de mandater un expert pour procéder à une expertise sur les conditions de travail.

Une réunion de travail avec les experts s'est tenue cette semaine pour régler les modalités de déroulement de la mission de ces derniers.

Nous invitons le personnel à dénoncer ce type de management répressif et méprisant et à soutenir l'action de vos élus CGT.



CGT UES CANON

17, quai du Président Paul Doumer 92414 Courbevoie cedex
E-mail : cgt.ues.canon@free.fr - Site Internet : www.cgtcanon.com