

B2S AIX Négociation Annuelle Obligatoire (NAO)

Nous sommes entrés depuis plusieurs semaines en période de Négociation Annuelle Obligatoire (NAO) locale. Que sont les NAO ?

Tout employeur ayant dans son entreprise au moins un délégué syndical doit engager, tous les 12 mois, une négociation annuelle obligatoire (NAO) sur une liste de thèmes fixés par la loi (les salaires effectifs, la durée effective et l'organisation du temps de travail, les dispositifs d'épargne salariale, les modalités d'accès à un régime de prévoyance ...).

Lors des réunions NAO, les organisations syndicales proposent leurs revendications puis la direction effectue une contre-proposition. C'est à ce stade que se met en place le jeu de la négociation.

Or cette année, avant de débiter les NAO la direction a clairement été précise sur cette négociation (chose rare de la part de notre Direction) : Le montant dédié au NAO est de **0 euros** !

Partant du principe que tout est quantifié et budgétisé chez B2S, même la pause pipi (et oui...ils savent combien coutent une pause pipi !), en gros aucune revendication ne peut être prise car tout à un coût. Par ex, le passage du ticket resto à 7 euros n'est pas concevable pour la direction car cela coûte de l'argent, alors une demande d'augmentation de salaire...je vous laisse imaginer la suite. Les autres organisations syndicales (O.S.) ont présentées leur revendication face à une direction faisant mine de prendre note alors que la réponse à ces revendications était déjà connue. Cela s'apparente à une mauvaise comédie et un manque de respect vis-à-vis des O.S. et des salariés à travers les O.S. La seule et unique réponse de la direction est : **0 euros de budget.**

Alors 2 questions : comment en est-on arrivé à un budget de 0 euros ? Et comment pouvons-nous présenter des revendications dans de telles conditions ?

La société va financièrement très mal avec pratiquement 2 million de perte en résultat net pour 2013 et 2014 encore plus. Cela suffit-il à expliquer **le 0 euro de budget** NAO ? Peut être en partie, l'excuse est trop facile et nous n'y croyons pas :

Si nous sommes aujourd'hui arrivés à de telles pertes c'est qu'il y a bien un responsable.

En effet, si nous reprenons l'indicateur financier de B2S qui est la Marge Opérationnelle Nette (le Chiffre d'Affaire moins les coûts de personnel et autres frais), qui était pour 2011 « +37 000 euros », pour 2012 « -13 000 euros » et 2013 « -975 000 » et le pire reste à venir pour 2014, avec de tels chiffres, le site d'Aix, pour reprendre une expression, « pisse le sang » !

Que s'est-il passé en 2013 ? Le seul fait marquant est l'arrivée de notre nouveau Directeur de Site (BUM), Mr Goy. Il nous a été présenté comme le sauveur du site, celui qui devait ramener les comptes à 0 au 31 décembre 2013.

Résultat ?? On est loin... mais très très loin de l'objectif ! Il est clair de l'aveu même de Mr Goy, qu'avec des M.O.N. à -13000€ ou à +37000€, il aurait été plus facile d'obtenir un budget pour les NAO. Donc les salariés paient pour l'incapacité de notre directeur à redresser la barre !

Toutefois il reste bon dans un domaine qui l'organisation des journées à thème digne d'un BTS Force de Vente.

Est-ce si dur d'avoir un directeur digne de ce nom avec les compétences qui vont avec pour redresser la situation d'Aix ? Surtout que c'était son objectif !

Depuis son arrivée la M.O.N. n'a jamais été aussi catastrophique dans l'histoire de B2S Aix !

Aujourd'hui pour SUD, le seul responsable est la direction locale. Cette direction devrait assumer ses responsabilités et surtout pour le bien être du site d'Aix, elle doit démissionner !

Les revendications SUD avec un budget à 0 ?

Pour SUD, nous souhaitons faire des propositions sur un système gagnant-gagnant. Pour cela nous avons demandé des informations à la direction afin d'adapter au mieux nos revendications afin qu'elles correspondent au mieux à la situation du site.

La direction a refusé en bloc de nous donner les informations demandées, à savoir les M.O.N. par prestations (Que cache la direction ?).

Notre idée était la mise en place d'une prime sur la progression de la M.O.N.

Par exemple, si la M.O.N. passe de - 1 000 000 euros à - 500 000 euros, il y aurait eu une progression de 500000 euros avec une redistribution de 10% de la progression soit 50000 euros auprès des salariés.

Il s'agit d'un exemple au global mais nous souhaitons étendre cette revendication par prestation dynamisant ainsi les prestations. En gros, cette proposition ne coûte rien s'il n'y a pas de progression.

La direction a toujours refusé de nous communiquer les informations faisant de la sorte des NAO déloyales (au sens juridique du terme).

La seconde proposition est le passage en Agent de Maîtrise de toutes les fonctions support (Superviseur, coach qualité, formateur...) après validation dans le poste, sans aucune autres conditions. En effet, pour SUD, nous estimons que si un salarié est validé dans ses fonctions, c'est qu'il fait l'affaire et correspond au profil demandé. Il s'agit d'une évolution hiérarchique qui doit automatiquement s'accompagner par une évolution du statut. Nous sommes conscient que cette revendication a un coût mais il s'agit de corriger une injustice (sur d'autre site les superviseurs sont automatiquement agent de maîtrise) et aussi un investissement.

La dernière revendication est la valorisation de la V.A.E. (Validation des Acquis de l'Expérience) Téléconseiller. L'idée est que pour chaque TC qui passe une VAE, une valorisation de 30 euros par mois s'accompagne automatiquement sur le salaire.

Le 10 décembre la réunion de clôture des NAO aura lieu, mais cela vaut-il le coup d'y participer ?

SUD un autre syndicalisme