



NAO 2016 à Caen ! En route pour de l'exceptionnel... ou pas...



le 17/02/16

Les NAO pour le groupe Webhelp ont commencé dans toutes les entreprises française (Caen, Compiègne, Vitré...). A Caen, elles ont débuté en janvier et comme toujours la Direction nous fait un rapide état des lieux de l'année écoulée et des perspectives de celle à venir. Et malgré les propos tenus par la direction nous avons comme tous les ans atteint les objectifs fixés en 2014.

Webhelp Caen a donc tenu ses objectifs de chiffres d'affaires en 2015 et nous finissons l'année avec un **EBITDA* à 10,8%** !

Nous nous en rendons pas compte en regardant l'intéressement car malgré ça nous allons perdre 100€ par rapport à 2014 et ce, malgré nos bons résultats !

Pour 2016 la direction nous a déjà sorti la même musique Pour 2016 ARFFFF!!! Comment dire, "ça va être dur, on sait pas trop comment, mais on va essayer de tenir la route" Oui, comme les autres années.

Lors de la première réunion comme tous les ans on nous a dit " la grille des salaires de la convention collective va augmenter cette année donc si on vous fait des augmentations tout cela va se superposer... donc cela n'a aucun intérêt"

Bah voyons pour info, le SMIC a été revalorisé de **0,6%** au 1er janvier 2016, amenant le salaire minimum à **1466,62€** brut au lieu de **1457,52€**. Pour nous c'est une augmentation qui ne suffit pas du tout au vu du coût de la vie actuelle, nous n'attendons rien de plus qu'un énième tassement des rémunérations, non pas des 3 premiers coefficients, mais maintenant des 5 premiers coefficients, soit de l'indice 120 à l'indice 160 inclus. Le SP2C, syndicat patronal, pourra au moins se vanter d'une certaine régularité dans sa volonté de ne rien changer dans sa politique d'appauvrissement de la majorité de ses salariés des centres d'appels. Nous non plus, nous n'avons pas plus envie de faire des efforts !

C'est donc dans ce contexte que nous commençons nos négociations annuelles.

Toutes les organisations syndicales ont exposé leurs propositions, leurs idées. Pour **SUD** comme toujours c'est le moment de porter vos revendications !!!

Oui parce que la direction à beau faire "des réunions d'informations", ou "voix du CC" ou "réunions mensuelles" avec

nous, c'est sympa mais cela ne fait pas toujours écho de nos réels besoins. Nous axons donc nos revendications sur de meilleures conditions de travail, des augmentations de salaires significatives, et aussi des mesures sociales telles que les chèques-Vacances.

Lors de la deuxième réunion de négociation, la direction nous a fait des propositions mais qui ne nous conviennent pas :

Aucune augmentation de salaire !!

On nous propose d'augmenter la prime d'intéressement par un abondement. Comprenons, nous allons injecter 100€ dans votre prime d'intéressement.

Ok! C'est quoi l'arnaque?

Il faut savoir que nous avons un accord sur 3 ans qui indique qu'en fonction du % de bénéfice que fait la boîte (grâce à nous) nous avons de l'argent redistribué sous forme de prime .

Cette prime est liée aux résultats obtenus chaque année et elle est négociée selon une grille avec des paliers de rémunération mais réévaluée tous les ans par l'entreprise. Il est donc facile pour celle-ci de modifier son pourcentage comme elle le souhaite et derrière de nous proposer un abondement ! Bah oui : on peut nous dire: **on vous ajoute 100€ sur la prime d'intéressement, "c'est cadeau" si derrière on nous retire 100€ sur la grille, c'est trop facile !**

Et cela risque de nous empêcher de réaliser d'autres mesures lors de ces NAO (puisque l'entreprise ne cesse de raisonner en somme globale... c'est soit ça soit ça...). On voit très bien que dans l'histoire **on ne gagne rien** ou pas forcément les 100€ promis car il n'y a aucune certitude !!!

Pour **SUD**, qui n'était pas totalement opposé à cet ajout dans la prime d'intéressement, un abondement sans augmentation de salaire et sans ré-hausse de la grille EBITDA pour l'année prochaine **c'est nient!**

On veut sur la longueur et non de simples primes une fois de temps en temps qui au final nous permettent de survivre un mois, mais le reste de l'année?

**Pour rappel qu'est ce que l'EBITDA?*

C'est un pourcentage des bénéfices que fait l'entreprise et à ne pas confondre avec le chiffre d'affaire.



Voici nos propositions: Elles sont le fruit de remontées de votre part. Nous attendons votre avis pour les ajuster.

- Mise en place d'un accord sur les jours fériés.
- Chèques vacances (200€ avec toujours 10€ par salarié-es).
- Création d'une cagnotte pour transférer des jours enfants malades pour des personnes en ayant besoin (hospitalisation, maladie grave...).
- Passage en CDI des Jours décès.
- Passage en CDI des Jours hospitalisations NAO. 2015: et y intégrer les concubins.
- 1 congés payés supp à 8 ans d'ancienneté.
- Prise en charge de la journée de solidarité.
- Prise en charge du 2eme jour enfant malade.
- Controleur Qualité,Formateur, Vigie passage en agent de maitrise dès 3 ans d'ancienneté au poste.
- Augmentation des pauses de 5min.
- Augmentation de salaire de 1% pour tout les coeff employés et AM.
- Afin de permettre aux salariés ne pouvant pas bénéficier d'un restaurant Inter-entreprise, une prime panier d'un montant de 3€ à tous les salariés en CDI et CDD.
- Prime de transport de 200€.



C'est parce que nous pensons que c'est **TOUS ensemble** que nous pouvons y arriver, que nous vous proposons de nous rejoindre, pour faire valoir nos droits.

Pour un autre syndicalisme plus proche des salariés-es, plus démocratique, et surtout qui vous rend des comptes, rejoignez-nous !



BULLETIN DE CONTACT

NOM:.....
PRÉNOM:.....
ADRESSE:.....
.....

ENTREPRISE: WEBHELP

LE BULLETIN CI-CONTRE EST À REMPLIR ET REMETTRE À UN-E MILITANT-E SUD OU À RENOYER À :
SYNDICAT SUD 55,57 AVENUE DE LA CÔTE DE NACRE 14000 CAEN.

MAIL: SUDWEBHELP14@ORANGE.FR
HTTP://WWW.SUDPTT.ORG/CENTRESAPPELS/

ABONNEZ VOUS À NOTRE PAGE :
SUD CENTRE D'APPEL

