



SYNDICAT DEMOCRATIQUE DE DEFENSE DES SALAIRES DU CAM

« Putain de Politicard »

En ce mois de Septembre, il n'y a pas que la rentrée scolaire qui se prépare. Il y a aussi les traditionnels plans de rattrapage commerciaux. On en plaisante souvent avec les collègues en se disant qu'à peine la première semaine de l'année terminée, on n'est de toute façon déjà pas dans « le trend », comme disent aujourd'hui les managers version 2.0.

Bref, le principe d'un plan de rattrapage est toujours le même : te faire cravacher comme un bourrin pour réaliser tes objectifs qui ont bien entendu été revus à la hausse cette année, comme ceux de l'année d'avant et toutes celles qui ont précédé. Je ne vous apprends rien, n'est-ce pas ? Et pour réaliser un tel exploit, nos Directions disposent d'un outil formidable et d'une bonne dose de connerie. L'outil comme toujours est informatique, en l'occurrence il s'agit d'Excel et de ses tableurs. Pour la dose de connerie, je me dois de vous l'illustrer par l'exemple.

Ainsi dernièrement, nous (les salariés) avons été convoqués par nos responsables pour remplir lors d'un entretien en face à face un tableau dans lequel nous prenions des « engagements » commerciaux. Sur un beau document Excel bien chiadé, que le Directeur de Groupe avait dû mettre une bonne semaine en page tellement il bosse dur, nous devons écrire

notre nom puis le nombre de contrats d'épargne, d'assurance, de prévoyance, que nous nous « engageons » à réaliser avant la fin du mois de Juin. Ce document était alors conservé par le Manager et RDV était d'ores et déjà pris pour se revoir à la fin dudit plan de rattrapage.

Ils sont forts quand même ces cabinets de consulting pour enseigner à prix d'or à nos responsables comment ne plus s'emmerder à se salir les mains à nous fixer des objectifs ! Laisser les salariés



s'autoflageller, il fallait y penser... Bien sûr que personne n'oserait se fixer des objectifs trop bas et pas assez ambitieux. Bien sûr que personne n'oserait proposer moins que son collègue d'à côté. Et bien sûr que peu d'entre nous arriveraient à atteindre ses engagements, à moins de travailler comme un forcené à coup d'heures supplémentaires.

Le procédé ayant déjà été exercé sur quelques-uns de mes collègues, je ne pouvais me résoudre moi Syndicaliste avec un grand S à laisser les choses se passer de la sorte. D'abord, cela ferait l'objet d'une question de Délégués du Personnel c'était sûr. Mais il fallait trouver un moyen plus rapide d'agir surtout que mon entretien était prévu dans 15 minutes.

Quand mon tour fut venu donc et que la première question fatale arriva « Combien t'engages-tu à faire de contrats d'assurances d'ici fin Juin », j'ai tourné ma langue 7 fois dans ma bouche avant de répondre que je ne pouvais pas m'engager. « Comment ça ? » me dit mon supérieur sentant déjà le vent de la révolte se lever en moi. « Ben oui » dis-je, « le fait que le client accepte de souscrire un contrat d'assurance ne dépend pas que de mon talent de commercial, il dépend aussi de ses besoins. Puis cela dépend également de nos tarifs ou des propositions de la concurrence, donc je ne peux pas m'engager sur quelque chose dont je ne suis pas certain ».

Un ange passa. Quelques secondes qui parurent une éternité avant que je reprenne « Mais si tu veux je veux bien prendre l'engagement de proposer un devis à chaque client que je verrai...sans avoir toutefois avoir la certitude qu'il acceptera ».

« Et sur l'épargne et la prévoyance ? » me demanda-t-il. « Ben c'est pareil » dis-je sans pouvoir continuer, puisque, coupé par mon responsable pour le moins contrarié : « T'es un Putain de Politicard » me dit-il, « tous ceux que j'ai convoqués jusqu'ici ont rempli leurs engagements et toi tu m'expliques que tu ne peux pas t'engager sur quelque chose dont tu n'es pas certain compte tenu de la concurrence, du client, du tarif, et bla bla bla. T'es un politicard, je ne lutte pas avec toi, tu peux sortir. » me dit-il.



Le mec était au bord de la crise de nerfs et je ne me suis pas fait prier pour sortir sourire en coin. Je ne me suis pas gêné non plus pour raconter à mes collègues qui devaient encore passer en entretien comment j'avais paré le coup. Le bouche à oreille a rapidement eu son effet et nous n'entendons plus parler depuis ce jour de plan de rattrapage (vigilance tout de même). Au syndicat, on va bien sûr communiquer en

masse auprès des salariés.

Il m'avait un peu vexé le mec avec ce « putain de politicard », terme peu flatteur en cette période d'élection, encore que dans sa bouche cela avait finalement une tout autre résonance.

De toute façon, pour que les choses soient bien claires, personnellement des engagements dans ma vie je n'en ai jamais pris.

Si ! Un, et je ne compte pas en changer.

Il est syndical et pour l'Union

SUDCAM.

A bon entendeur !

ET VOUS

Pour adhérer à notre syndicat téléchargez et envoyez-nous le bulletin disponible ici :

http://sudcam.com/pdf/37/Bulletin_d'adhésion%20pour%20site%20.pdf



Téléphone : 03.83.30.67.20/Mail :

sddssudcamlor@wanadoo.fr

Page internet :

<http://sudcam.com/region/lorraine>

Retrouvez nos vidéos sur Facebook

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100015084521>