

NN 08-2022 • 12 juillet

URGENCE SALARIALE POUVOIR D'ACHAT - 2

Un début de réponse à concrétiser le 2 septembre

La Direction des Ressources Humaines de BPCE a répondu favorablement à notre demande d'anticipation de la Négociation Annuelle Obligatoire (NAO) 2022. Elle a également intégré la notion d'urgence. Une réunion est d'ores et déjà programmée au 2 septembre et nous la voulons conclusive ! Les effets de la hausse brutale et forte des prix affectent le pouvoir d'achat de tous et précipitent de trop nombreux collègues dans la précarité. Pour autant, les vieux réflexes patronaux ont la vie dure et les prémices d'une argumentation visant à minorer l'indispensable hausse des salaires sont à nouveau réapparues. Nous reviendrons précisément sur ces artifices usés jusqu'à la corde avant et pendant la NAO. Nous affirmons dès aujourd'hui qu'ils ne sont pas acceptables, alors même que nos principaux concurrents (Crédits Mutuel et Agricole) ont déjà réagi.

■ Un délai utile pour aboutir à une réponse globale

Bien sûr, l'attente est forte : répondre à l'urgence, sans doute par une PEPA significative attendue avec le salaire de septembre, mais aussi prendre la pleine mesure de l'indispensable augmentation générale (AG) des salaires.

■ Pour ne pas mourir guéri

A force de se focaliser sur la baisse du coefficient d'exploitation (COEX), au travers quasi exclusivement de la baisse des frais de personnel, nos dirigeants oublient que nous sommes des commerçants. Il ne suffit pas de convaincre nos clients de bien nous noter pour les conserver voire pour en conquérir de nouveaux. Il est plus que temps de se poser la question de l'impact des économies à marche forcée. Et si ces économies nous coûtaient plus cher au regard du PNB que nous ne gagnons pas ???

■ Investir plus pour gagner plus

Payer mieux les salariés, c'est déjà se donner la chance d'en trouver et d'attirer des profils de qualité. Pour l'heure, les départs sont plus nombreux que notre capacité à recruter, parfois de manière outrancière. Si la tendance se poursuit, nos dirigeants vont encore accélérer les regroupements d'agences (mais non ce ne sont pas des fermetures...) faute de pouvoir y affecter des collaborateurs.

Peut-être ne serait-il pas hérétique d'imaginer qu'une agence prévue pour 8 personnes, qui fonctionne le plus souvent à 4 ou 5, produirait plus si elle travaillait à l'effectif prescrit. C'est encore pire pour les agences à 4 qui travaillent à 2 voire à 1.

La question se pose dans les mêmes termes pour les services, qu'ils assurent le support direct du front de vente ou la sécurité de nos activités au travers de la conformité et du respect de la réglementation.

■ Une inflation inégalée depuis 40 ans

Nul ne peut dire si cette flambée des prix sera maîtrisée à court terme. Ce qui est certain, c'est qu'elle dépassera les 6% en France pour l'exercice 2022.

C'est bien cet indicateur incontestable et incontesté qui justifie l'extrême urgence à apporter des réponses aux ménages. Les pouvoirs publics s'y attèlent à travers des mesures ciblées annoncées dans la loi *Pouvoir d'achat* promise sous peu. Il n'est pas dit que nombre de salariés des Caisses d'épargne en bénéficieront pleinement, non pas que les salariés des Caisses ne voient pas leur pouvoir d'achat affecté, mais les seuils fiscaux annoncés excluent de fait un pourcentage non négligeable de nos collègues.

■ Provocation prohibée

Nos entreprises ont donc bien un rôle fondamental à jouer envers leurs salariés. Il leur faut agir vite et de manière adaptée au contexte. Toute tergiversation de la part des employeurs serait perçue comme une sanction injuste et injustifiée appelant réaction !

Nous préciserons prochainement nos objectifs et notre argumentation. Vous pouvez compter sur notre totale détermination afin que cette NAO réponde à l'urgence mais aussi pour qu'elle ouvre, avec votre soutien, un nouveau chapitre.