

NAO...

les salariés payent les 3,9 M€ de Daily Monop

NAO 2017

Après nous avoir volé de 3,9M€ sur la participation, Newrest propose d'augmenter nos salaires de seulement 0,8% pour les employés, 0,7% pour les maîtrises et 0,6% pour les cadres. Aujourd'hui à la dernière réunion des NAO Newrest propose 1% pour l'ensemble des salariés, même l'État a fait mieux en réévaluant le Smic de 1,2%.

Egalement,

Pour Newrest dans les augmentations de salaire il y a également, 200 000€ de cadeaux Incentev et les 15 chefs de bord qui seront nommés.

Newrest fait payer par le personnel les cadeaux et les avancements qu'ils octroient.

La prime VAP sera perçu dès 45€ de recette, les différents paliers du bonus augmenteraient à compter du 1^{er} mars de 0,2% sur les objectifs commerciaux l'estimation est de 160 000€. **Si l'on considère que l'entreprise a 1000 commerciaux cela 160€ par commerciaux sur un an ça motive !**

Newrest propose de rémunérer les jours fériés en J.A mais il faut que les salariés abandonnent les repos afférents. **Merci l'arnaque !!!**

Pour les commerciaux ex IDTGV Newrest propose de créer une prime du différentiel du salaire de base mais cette prime sera réduite à chaque augmentation de salaire. **Par cette disposition Newrest grappillera petit à petit cette prime.**

Un groupe travail sur la planification et l'absentéisme sera mis en place avec comme interlocuteur la direction général, **attention l'élite vient pour nous embobiner.**

Sur les ALD (affections de longue durée) la direction prendra en compte la liste de la CPAM contrairement à aujourd'hui **rien à dire une excellente réponse à notre demande.**

Notre directeur général a fait une intervention, plus que surprenante en NAO, **pour lui les conditions de travail sont difficiles car les commerciaux ont trop de repos.** Voilà bien une réaction de simplet.

Avec un tel comportement ! Que dire ! Merci Patron

"VOYOU UN JOUR, VOYOU TOUJOURS"

Bonus... une arnaque programmée



Les faits.

Le bonus a été mis en place lors d'une NAO (Négociation Annuelle Obligatoire) unilatéralement par Newrest. Force Ouvrière demandait une augmentation du salaire de base en argumentant que notre rémunération ne pouvait pas être uniquement composée de variables. En plus, Newrest avait oublié de nous dire que les objectifs seraient invérifiables et que la LGV ne serait pas prise en compte.

Newrest argumentait que le Bonus motiverait les commerciaux et augmenterait leur rémunération.

Pour Newrest, la LGV devait augmenter les recettes de 30% grâce à l'augmentation du taux de pénétration.

Encore une erreur de Newrest que nous payons comme le procès de 3,9M€ avec Daily Monop.

Ci-dessous le tableau annuel du Bonus

Effectif commercial moyen 302	janv.-17	févr.-17	mars-17	avr.-17	mai-17	juin-17
Montant du Bonus commercial versé sur le mois	10 823 €	11 272 €	11 629 €	15 892 €	11 158 €	16 336 €
Nbr de commerciaux ont touché le bonus mensuel	118	117	109	151	71	131
Bonus max mensuel	65,46 €	60,22 €	77,09 €	86,03 €	74,52 €	89,80 €
Bonus moyen par course	3,05 €	3,46 €	3,71 €	4,27 €	4,46 €	4,27 €
Bonus Max obtenu par un agent	142,00 €	136,44 €	172,17 €	186,12 €	162,21 €	189,49 €

	juil.-17	août-17	sept.-17	oct.-17	nov.-17	déc.-17
Montant du Bonus commercial versé sur le mois	6 101 €	5 893 €	5 166 €	6 496 €	5 181 €	7 257 €
Nbr de commerciaux ont touché le bonus mensuel	18	12	14	35	7	16
Bonus max mensuel	57,21 €	33,00 €	40,00 €	74,00 €	22,65 €	32,61 €
Bonus moyen par course	3,50 €	1,78 €	0,85 €	1,04 €	2,93 €	0,95 €
Bonus Max obtenu par un agent	133,31 €	92,23 €	40,00 €	74,00 €	18,34 €	32,61 €

Le constat.

En moyenne 71 commerciaux touchent le bonus mensuel soit 23% Pour le bonus annuel, seulement 4 commerciaux l'ont perçu 3 sur PML et 1 sur PMY soit 1% des commerciaux. Nous considérons que ces deux paliers étaient de la poudre aux yeux. Le bonus moyen nous indique 3 euros par course il est certain que ça motive!

Merci l'arnaque... Rappelez-vous l'un de nos derniers tracts avec **les parts variables de l'encadrement, ça force la réflexion.**

Force Ouvrière réclame toujours un salaire de base décent pour rappel à la signature de l'accord NRF le salaire du commercial sénior était à 107% du Smic aujourd'hui il est au Smic et moins après la NAO.

Si Newrest veut vraiment accroître notre rémunération c'est le vecteur du salaire de base qu'il faut augmenter. **Alors réveillez-vous, ne vous laissez pas empapaouter par ces bonimenteurs, réclamez un salaire décent.**

Newrest préfère avec Incenteev mettre un outil de communication en place au lieu de payer décemment ses salariés.

Tant que ça ne coûte rien Newrest est au petit soin avec nous dès que l'on aborde les salaires, les conditions de travail, la GPEC (Gestion Prévisionnelle des emplois), etc... il n'y a plus personne !

Pour le syndicat Force Ouvrière

Paris, 5 mars 2018