

Communiqué Force Ouvrière sur les propositions Direction Réunion NAO du 24 février 2017

Rémunération.

- Augmentation générale des salaires de base bruts avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2017 selon les modalités ci-dessous :
 - ✓ Statut employé et maîtrise périmètre TGV et Intercités => 0,5%.
- FO** *Le smic a augmenté de 0,93%, la conséquence de cette proposition est que le salaire du commercial sénior, la majorité des commerciaux va se retrouver quasiment au niveau du smic. Pour rappel, à la signature de l'accord NRF en 2000, le commercial sénior avait un salaire de base à 107% du smic. Aujourd'hui la part variable représente une cote part trop importante du salaire, il faut revenir à un salaire de base en cohérence avec l'accord NRF.*
- ✓ Statut cadre TGV et Intercités => enveloppe de 0,4% à répartir parmi les cadres.
- FO** *Hors de questions que les cadres n'aient pas tous la même augmentation de salaire, la part variable est là pour récompenser le "mérite".*
- ✓ Intercités: Prime de blanchissage de Bordeaux et Clermont passe à 45 €.
 - ✓ Application de l'accord NRF sur les ARF et l'annualisation des retards train.



Grille administrative.

- Passage des assistants de coordination et des agents d'accueil au statut 2B sur la base du volontariat et sous réserve d'une polyvalence sur les fonctions Accueil/Coordination/Caisse/GQP.
- FO** *Nous rappelons à la direction que durant la négociation de la coordination centrale notre demande était de mettre le salaire à 2B, nous pensons que les tâches de ce poste le justifiaient. Maintenant, la direction veut en faire un poste bouche-trou; pourquoi ne pas faire de même avec les caissiers, les agents GQP etc... Nous avons demandé l'évolution de toutes les catégories administratives au niveau supérieur.*

Bonus commercial.

- Suppression de l'intégration du Bonus Commercial dans le calcul de la garantie d'intéressement. Le bonus viendra donc en supplément de la garantie.
- FO** *Ce n'est pas une demande de notre syndicat surtout que ce sujet a été traité et réglé en réunion de CE. Nous sommes surtout demandeurs de la rémunération des jours fériés.*

Négociation d'un accord d'intéressement annuel légal basé sur l'atteinte des objectifs du Bonus Qualité et de baisse du Taux d'absentéisme.

- ✓ 50% du bonus qualité sera reversé aux salariés, soit 1,372 M€ sur une enveloppe bonus maximum de 2,744 M€.
- Objectif du taux d'absentéisme: inférieur à 4,5% (8,7% en janvier 2017).

- ✓ L'atteinte de l'objectif du taux d'absentéisme déclenchera un intéressement de 300€ net par salarié au prorata du temps de travail.

FO *Ce n'est pas une demande de notre syndicat, Newrest ne veut baser notre salaire que sur des parts variables où le commercial n'a pas de moyen clair de vérification, il faudra faire entièrement confiance à la direction. L'intéressement de 300€ se fera par équipe commerciale ou par service si l'absentéisme est inférieur à 4,5%, 0% au-delà de ce seuil. De plus, dans l'absentéisme sont inclus les AM, AT, absences justifiées. Depuis l'arrivée de Newrest les conditions de travail se sont dégradées mais Newrest veut faire supporter aux salariés les absences légales.*

Organisation de l'entreprise.

- Mise en place d'une unité opérationnelle unique sur les sites de Montparnasse et gare de Lyon sous réserve de faisabilité technique.

FO *Si la volonté est un meilleur équilibre des plannings avec le chiffre d'affaires potentiel affiché sur chaque planning avec l'assentiment des commerciaux, il faut regarder. Sachant qu'il y a beaucoup de cas particuliers à régler avec les prescriptions médicales. Pour l'instant, nous sommes prudents Newrest n'a déjà pas respecté ses engagements post PDV alors comment faire confiance à une direction sans état d'âme.*

- Proposition d'un planning sur 56 jours intégrant une plus grande flexibilité sur les modifications fonctions, sous réserve de faisabilité technique.

FO *L'impossible devient possible sous condition. Avec l'exigence de pouvoir faire des modifications sur les Plannings jusqu'à J-0 dès lors que cela ne modifie pas la structure des découchés et des repos.*

Tout est discutable, mais cela ne peut se faire qu'au volontariat et sous dédommagement. La vie des commerciaux est déjà chamboulée avec les horaires variables, les découchés etc. On pourrait déjà penser à mettre les repos sur le deuxième planning, cela donnerait une vision à plus long terme pour les commerciaux à partir du moment où le logiciel de la planification améliore les conditions de travail des planificateurs.

Depuis leur arrivée à chaque négociation NAO, Newrest ne s'est appuyé que sur son propre cahier revendicatif sans tenir compte de ceux des organisations syndicales.

Pour Newrest négocier c'est imposer.

Les élus Force Ouvrière

Paris, le 07 mars 2017

