

Ils ont dit	Ils ont menti
Nous allons prendre vos mesures pour vos costumes de travail.	Ils ont fait déplacer certains collègues sur leurs repos et, finalement, pas de costume sur mesure. Du standard, en polyester, payé par la SNCF.
Quand nous récupérerons l'avitaillement (Facilit'rail), tout ira bien mieux.	Des plans de chargements et de rangements toujours non conformes. Des périssables chargés en REC ou départ quitus qui sont périmés. Cela met en danger notre activité.
Vous aurez un outil d'encaissement plus performant pour travailler, avec le paiement sans contact à venir.	Tempo (payé par la SNCF) est un fiasco parce que Newrest est allé au moins cher. Á l'heure où tout le monde prend le paiement sans contact, nous encaissons avec une machine moins performante que la NCE2.
En cas de rame sans contrôleur, on ne demande pas à l'agent de remplacer l'ASCT.	L'entreprise sait parfaitement qu'en cas de problème à bord, les voyageurs se dirigent vers le barman. Des situations à risques ont déjà eu lieu.
Nous mettons en place des bases sécurisées pour que vous ayez un chargement conforme	L'objectif était de satisfaire la SNCF rapidement et sans l'aval du CHSCT, au risque de mettre en danger (blessures et accidents) les salariés.
Différents engagements par la direction pris pour sortir de la grève de mars / avril 2017.	Maintenant, nous savons que la direction n'avait pas l'intention de tenir ses engagements, l'important était que les salariés arrêtent la grève.
Nous mettons en place un système de bonus pour récompenser les agents motivés	Une carotte avec des objectifs qui sont maintenant inatteignable (18 commerciaux ont eu le bonus en juillet, 12 en août) comme l'avait annoncé Force Ouvrière de la poudre aux yeux.
La vente en ligne va apporter du chiffre d'affaire en plus	La SNCF paie un service à Newrest qui met en place un modèle de ventes en mode dégradé. Tablette low-cost, pas de formation, pas de réseau à bord. Démerdez-vous ! Nous, nous avons touché le pactole.
Nous faisons une offre commerciale 1 menu acheté, un menu offert pour développer les ventes	Ils répondent à une demande de la SNCF. SNCF qui vend sa carte d'abonnement à 70 euros en moyenne sans rien nous reverser. Pour développer les ventes il faudrait faire plus du double de vente avec un emport surdimensionné.

La liste n'est pas exhaustive, vous en avez certainement pointé de votre côté.

En conclusion, Newrest ne fait que répondre aux demandes de la SNCF et lui facture ce service. Malheureusement, Olivier Sadran (PDG Newrest) n'est pas partageur. Il engrange une fortune de **320 millions d'euros** (chiffres 2016, +28% par rapport à 2015) sur le dos de la SNCF (donc, de nos impôts) qui perd de son côté 1 milliard de chiffre d'affaires. Le bateau coule et les rats ne quittent pas le navire tant qu'il y a suffisamment à manger.