

Lyon, le 20 janvier 2022



En ce début d'année, la part variable 2022 est présentée dans le réseau commercial BDD. , malgré l'absence d'un glossaire. Il a fini par arriver après 3 semaines d'activités , mais durant ce laps de temps de nombreuses questions sont restées sans réponses.

Les commerciaux ont bien compris qu'on leur demanderait de faire encore plus. Si l'année 2021 s'est finie par un épuisement général de la force commerciale pour boucler les objectifs, 2022 s'annonce encore plus compliquée. Sur certaines lignes, il est évoqué de 20% à 40% d'augmentation. Mais, en plus de ces accroissements d'objectifs, se cache dans le détail de la structuration de la part variable 2022, un durcissement des critères d'atteinte.

La direction de la BDD, année après année, multiplie presque subrepticement les difficultés à l'atteinte des critères de la PV. **Par exemple :**

En 2019, la partie collective de la PV agence représentait 40% de la note, soit 4,80% sur les 12% possible pour un GC. Elle était calculée sur 1500 points. 15 indicateurs étaient pris en compte et il fallait réaliser les objectifs à 80% sur 2 tiers des indicateurs, sauf pour les indicateurs **conformité et risques** où le seuil d'atteinte était à 100%.

En 2022, la partie collective représente 30% (identique à 2021, 2020), **mais la note maximum est de 3,60%**. Maintenant, il faut **3000 points pour percevoir le maximum**. **Deux tiers des indicateurs sont fixés à 80% pour déclencher**, mais parmi ces 15 critères, **5 sont fixés à 100% (IARD, consommation, MBR, indicateur composite sur objectifs BP + JBP- EE, PNB normatif sur vente immobilière)**, contre 3 en 2021 ! **Donc, il reste 10 indicateurs (les 2/3 restants) à réaliser a minima à 80% sans possibilité d'échec sur 1 item**. Ce-rise sur la gâteau, l'indicateur Assurance vie à un seuil d'atteinte de 80%, mais pour le déclencher, il faudra **néanmoins avoir atteint l'objectif Unités de compte à 100%**. Merci Patron !

Le malus (au niveau des réseaux) sur l'atteinte à 100% de l'objectif conformité est maintenu comme en 2021. (en cas de non-atteinte, c'est l'intégralité des points de la performance collective qui est minorée de 10%).

Une nouveauté en 2022 : les pondérations sur la prévoyance/IARD et l'équipement épargne ! Une exclusivité BDD pour inciter à vendre les produits les plus difficiles ?

D'autres infos sont passées sous les radars. La direction a fait le choix d'augmenter une nouvelle fois la pression commerciale par le biais de la Part Variable. Certes, elle ne change pas fondamentalement la structure, mais elle fait des modifications sur le détail. Au final, les grands perdants sont bien les commerciaux qui s'épuisent à **atteindre des objectifs surdimensionnés**. Tout ces détails accumulés démontrent une décision du Directoire d'appliquer une politique salariale encore plus restrictive en 2022 aux dépens du personnel. **Pour le SU/UNSA**, la direction de la BDD a perdu sa légitimité en modifiant ainsi la PV, dégradant encore plus les conditions de travail au sein d'un réseau déjà à bout !

Le SU/UNSA demande :

- 1) Une simplification de la part variable 2022 passant par un allègement des critères d'atteinte et la fin des objectifs surdimensionnés.
- 2) Une adaptation des objectifs avec le temps de travail.
- 3) Une amélioration des conditions de travail passant par des embauches supplémentaires et un allègement de la charge de travail.
- 4) Une reconnaissance juste des efforts fournis par le maintien du pouvoir d'achat pour tous.

Le 27 janvier prochain entre 14h00 et 15h00, toute l'entreprise est invitée à se connecter pour écouter la présentation du plan stratégique par le Président du Directoire.



Au SU/UNSA, nous considérons que si le Directoire n'entend plus les salariés et leurs souffrances, nous vous invitons à ne pas l'écouter.

Ne vous connectez pas, restez sur votre poste de travail et conservez cette heure pour faire ce qui vous est utile !

«M. DENIZOT, vous n'écoutez pas notre souffrance, nous n'écouterons pas votre discours »

Le bureau du Syndicat Unifié/UNSA