

Le point sur les NAO et l'intéressement.

INFOS+ Décembre 2012-2

Après la réunion NAO N°3, un flash vous a été communiqué qui reprenait les principaux éléments fournis aux délégués syndicaux.

Selon les services, certains d'entre-vous ont eu des commentaires de leur management, les autres n'ont eu aucune information. Cette pratique est habituelle dans le cas des communications délicates, certains responsables ont du courage et d'autres pas !

Ce qu'il faut retenir :

L'intéressement devrait rapporter en 2012 environ 3200 Euros ce qui témoigne de résultats excellents et constitue un élément de rémunération important et motivant pour tous. Un véritable accord Gagnant-Gagnant.

Avec la proposition que nous fait la direction, si on prend les résultats moyens de 2012 et qu'on les introduit dans les nouvelles formules de calcul, on obtient avec une même performance que celle de 2012 (qui est une excellente année), une somme d'environ 1200 Euros annuels, soit la moitié du montant plancher visé lors des précédents accords (aucune simulation ne nous a été fournie pour infirmer cette valeur). C'est donc un recul de 2000 Euros annuel qui nous est proposé.

Durant la réunion, notre DRH essayant de défendre sa proposition a d'ailleurs dit qu'on pouvait facilement atteindre les objectifs challenging fixés et a considéré que la plupart des objectifs étaient conservateurs, chacun jugera !

Ce qu'il faut en penser :

Cette proposition est tout à fait inacceptable en l'état car les objectifs sont irréalistes : difficultés engendrées par le passage à 60 secondes, des projets qui vont se succéder, des objectifs pour le moins ambitieux...

Elle nous incite à penser qu'après avoir octroyé d'une main une prime de 13^{ème} mois, elle souhaite récupérer tout ou partie de celle-ci de l'autre main en diminuant de façon drastique la prime d'intéressement.

Comme à son habitude, elle joue sur les mots et les présentations : L'année dernière, elle nous présentait sa prime de 13^{ème} mois et en 2012, elle parle de 13^{ème} mois. D'ailleurs, pour certaines catégories de personnel, ce n'est pas un 13^{ème} mois mais une prime qui, si on s'en tient à ce qui nous a été dit devrait exister 3 ans / 5 avec un montant de 2 à 6%, ce qui représenterait en moyenne (pour les gens évalués conforme) 2.4 %. On est bien loin des 8.3 % correspondant à un 13^{ème} mois.

Au bout de 3 réunions, les seules présentations concernent les TM et TL de prod. Pour les autres catégories, il vous faudra attendre. Tout cela rappelle étrangement la manière de procéder retenue lors de la négociation sur le pouvoir d'achat. De plus, la défense de l'intéressement ne doit pas nous faire oublier les AG et AI qui permettent à la majorité d'entre-nous de limiter l'érosion de notre pouvoir d'achat.

Pour certains, cela ressemble beaucoup à une double peine.

C'est quoi la suite ?

Cette semaine, nous avons participé à une réunion à laquelle assistaient les 5 organisations syndicales représentatives, cette unité prouve que l'enjeu est de taille.

Soyons francs, pour que la proposition sur le nouvel intéressement corresponde à une formule Gagnant-Gagnant il va falloir que l'ensemble des salariés montrent leur attachement à cet outil fédérateur et motivant que nous connaissons depuis la naissance de TMMF. Il nous est présenté dans le package lors de l'embauche et est d'ailleurs intégré dans le benchmark pour nous expliquer que nous sommes un peu mieux rémunérés que le marché.

Sur ce point, il n'y a pas lieu de culpabiliser : Le TPS est extrêmement exigeant, notre implication est très forte et TOYOTA est le premier constructeur mondial. Ces quelques éléments justifient largement cette position par rapport au marché.

C'est le moment de montrer que toutes les catégories sont prêtes à défendre leurs intérêts légitimes, y compris les cadres et ETAM. On peut être loyal vis à vis de sa société dans le cadre de sa mission sans pour autant en oublier de défendre ses intérêts personnels.

Ceux qui vont rester sur le côté seront les oubliés. Une fois mais pas deux