

## LA CLASSIFICATION : Ce qu'ils vous disent..., Ce qu'ils omettent de vous dire !

Ce que le  vous démontre

### ILS VOUS DISENT ...

« Toutefois les parties conviennent que des négociations seront engagées dans les établissements concernés, dans un délai de 3 mois suivant l'entrée en vigueur du nouveau dispositif (soit à compter de l'agrément du présent accord et avant donc son application effective) en vue d'établir un dispositif local d'équivalences de coefficients et d'emploi permettant l'achèvement de parcours spécifiques d'évolution pour les agents qui ont commencé à en bénéficier, sans préjudice pour les autres agents des établissements concernés de bénéficier des mesures du présent accord. »

**Pour le ** les contours de la négociation sont déjà contenus dans l'accord Classification.

Par la signature de la classification, ces mêmes OS restreignent les négociations aux seuls agents ayant déjà bénéficié, au cours de leur carrière, de l'accord PDL : **c'est la création d'un groupe fermé**. Car c'est bien ainsi qu'il faut l'appeler :

« pour les agents qui ont commencé à en bénéficier », Les nouveaux recrutés, tous les agents en mutation, les CDD CDI-ées et les optant-es qui n'ont eu aucun avancement depuis la fusion en sont exclus.

Apparemment, pour certains syndicats, il n'y a aucun problème!

## L'Accord déroulement de carrière PDL 2002 tombe : Oui, effectivement, nous allons devoir négocier.

### ILS VOUS DISENT ...

La nouvelle classification entérine 0.8 % minimum de la masse salariale pour les promotions individuelles (article 3.2). Elle n'interdit en rien d'aboutir à des augmentations collectives qui sont négociées chaque année avec la direction générale.

**Pour le **, certes, elle inscrit cette disposition dans le « marbre ». Mais depuis la fusion, c'est toujours ce qui a été appliqué.

**Pire, cela empêche toute éventualité d'un « plus », certaines années !**

- En 2015, la très collective NAO (Négociation Annuelle Obligatoire) : zéro % d'augmentation de salaire ! (ON doute que cela change à l'avenir).
- Et encore mieux, quelle garantie que le 0,8% sera pour chacune des régions, donc pour les PDL d'avoir le 0.8% de SA masse salariale ? Aucune !

### ILS VOUS DISENT

« Le repositionnement dans la nouvelle classification est plus simple, car il s'agit d'une opération « mécanique » basée sur l'échelon actuel et l'emploi de rattachement, tout cela selon les règles générales et particulières de l'accord de classification. »

**Pour le **, c'est bien cela le problème : **il n'est pas tenu compte de l'expérience de l'agent : c'est un repositionnement à l'instant T en fonction du poste occupé.**

# LA CLASSIFICATION : Ce qu'ils vous disent..., Ce qu'ils omettent de vous dire ! Ce que le vous démontre

## ILS VOUS DISENT :

« L'accord de classification(...). Quels que soient ces changements, il doit garantir un déroulement de carrière juste et équitable, pour tous. »

### Pour passer du 190 à 260

- il faut 10 ans actuellement en PDL,
- il faudra 40 ans avec la nouvelle classification (si tout va bien ...)

**Vous trouvez ça juste et équitable, vous ?**

## ILS VOUS DISENT : « LA CAMPAGNE DE PROMOTION 2015 SERA CONTOURNEE :

La CFTC Emploi refuse que cette classification s'applique APRÈS la campagne de promotion, car le risque est grand. En effet, la DG demande aux DR de profiter de cela pour gommer les procédures de rattrapage contenues dans l'accord. Nous avons déjà essayé cette dérive l'an dernier ; de ce fait, beaucoup de collègues avaient été écartés injustement de la campagne»

Pour le , Faisons un peu d'arithmétique :

CAMPAGNE AVANT LE REPOSITIONNEMENT		CAMPAGNE APRES LE REPOSITIONNEMENT	
230	PROMO OBTENUE : 245 15 X 7.78 € = 116 € d'augmentation	230	repositionnement = 576
245		576	
245 : repositionnement = 623		Bonification de 2.40 €	
623	Bonification de 25.23 €	PROMO OBTENUE : 599 23 X 3.12 euros = 71.76 €	
<b>AVANT = + 141.23 €</b>		<b>APRES = 76.41 €</b>	

Si la campagne de promotion a lieu après le repositionnement, l'agent obtient « deux » fois moins d'augmentation : **SANS COMMENTAIRES**

Pour le  voici le calcul :

2015	230 : repositionnement :	<b>5 à 8 ans</b>
2016	576	<b>pour obtenir une promotion, à savoir 69 euros brut c'est à dire 50 euros net !</b>
2017	RIEN	
2018	RIEN	
2019	Au bout de 3 ans révolus sa situation va être étudiée	
2020	Si pas de promotion, plan de progrès pendant 2 ans :	Si promotion : COEF 599 23 points = 69 euros brut
2021	RIEN	
2022	RIEN	
2023	aux 2 ans révolus sa situation pourra à nouveau être étudiée.	
2024	Si promotion : COEF 599 : 23 points = 69 euros brut	

## ILS VOUS DISENT :

« Comment continuer à fonctionner sans avoir des emplois correspondants aux réelles activités des agents ?

La direction a imposé le référentiel Métier de façon unilatérale, sans aucune négociation ! Malgré l'opposition du  qui avait demandé à ce qu'il soit négocié!

## ILS VOUS DISENT :

« Comment continuer sur l'hypocrisie du rythme des promotions qui amène à des échanges entre managers et agents de plus en plus hallucinants ? »

Le  a toujours condamné le gré à gré et milité pour une automaticité, mais l'accord de classification ne donne aucune solution. On ne connaît pas les critères d'un passage d'un échelon à un autre, d'un poste de conseiller à celui de REP par exemple, le passage d'une agence de proximité à une fonction support.

Le  s'est battu tout au long de cette négociation pour

- obtenir des critères de promotions transparents pour tous et toutes,
- une grille opposable pour tous les agents.

Un appel au jugement du 2 juin a été déposé par le , la CGT et FO.

Le combat continue : Rendez-vous au TGI le 5 novembre prochain.