

## NÉGOCIATION SALARIALE NATIONALE 2010

# *Que Tchi !*

*Après une dernière réunion le 16 février, la négociation sur les salaires s'est soldée par un échec. Pas d'accord possible tant les écarts sont grands entre nos demandes et les ultimes propositions de la délégation des employeurs. Pour comble et à bout d'argumentation, nos dirigeants mettent notamment en avant la prolifération des contentieux salariaux comme frein à des propositions plus conséquentes !*

### **DES PROPOSITIONS À LA LIMITE DE LA DÉCENCE**

Commencée depuis novembre, cette négociation annuelle obligatoire s'est révélée d'une grande pauvreté. Aucune prise en compte de nos revendications, aucune avancée notable entre les premières et dernières propositions patronales. Le dernier projet se résume à un tout petit 0,7% d'augmentation générale au 1<sup>er</sup> février, une augmentation des rémunérations annuelles minimales différenciée (1,5% de T1 à T3 et de 1% pour les autres classifications), un engagement de modifier l'accord sur les augmentations salariales en cas de promotion (porter le minimum de 35 à 50% de l'écart entre les RAM de l'ancienne et de la nouvelle classification).

### **LE COMPTE EST LOIN D'Y ÊTRE**

Pour compenser l'évolution de l'inflation depuis le dernier accord salarial, l'augmentation générale aurait dû être portée à 3,5% au 1er janvier. On est loin du compte pour assurer ne serait-ce qu'un maintien du pouvoir d'achat ! Mais il y a pire. La crise économique et l'impact sur les placements à risque ont très fortement dégradé la rentabilité du portefeuille de nos entreprises que n'ont pu compenser les produits de l'activité commerciale. Dans la plupart des caisses régionales, la forte diminution du PNB en 2009 va se traduire par une baisse considérable de l'intéressement versé en 2010 allant à le réduire de moitié voire plus dans beaucoup de situations. Notre demande de compenser par le versement d'un complément d'intéressement, pourtant autorisé par la réglementation, n'a pas été plus entendue. Tout comme n'ont pas été pris en compte notre exigence de négocier un accord sur le calcul de la part variable et l'instauration d'un intéressement, ou assimilé, sur les résultats consolidés au niveau de la branche.

### **RESPONSABLES MAIS PAS COUPABLES !**

Nos employeurs tentent de faire porter le chapeau aux organisations syndicales quant au coût que représentent les décisions de justice sur les contentieux salariaux. Et d'aller jusqu'à affirmer que ce coût vient réduire la possibilité d'augmentations générales plus conséquentes. Il ne faut quand même pas pousser ! Quatre arrêts de cassation rétablissent des milliers de salariés dans leurs droits. À moins de vouloir remettre en cause « l'autorité de la chose jugée » et quand bien même serions-nous à l'origine des actions juridiques, la faute en incombe aux dirigeants de l'époque et à leur politique salariale autour de 2002 mais également à tous les dirigeants actuels qui font de la résistance abusive sur les jugements rendus.

**CETTE NÉGOCIATION SALARIALE ÉTAIT L'OPPORTUNITÉ POUR NOS NOUVEAUX DIRIGEANTS BPCE DE DONNER, AVEC DES PROPOSITIONS SALARIALES CONSÉQUENTES, UN SIGNE FORT À LA REPRISE DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE, Y COMPRIS SUR LE RÈGLEMENT DES CONTENTIEUX SALARIAUX ET PERMETTRE AUX SALARIÉS - QUI N'ONT EN RIEN DÉMÉRITÉ DANS LA CONSTITUTION DES RÉSULTATS DES ENTREPRISES EN 2009 - DE GARANTIR A MINIMA LE MAINTIEN DE LEUR POUVOIR D'ACHAT. DOMMAGE DE LAISSER POUR SEULE ISSUE AUX ORGANISATIONS SYNDICALES L'ARBITRAGE DU JUGE POUR DÉFENDRE LES INTÉRÊTS DES SALARIÉS !**

*Le Secrétariat National du Syndicat Unifié-UNSA :*

Jean-David Camus, Serge Huber, Sylvie Lizard, Paul Muscato et Michel Ricard.