



**On a une petite histoire à vous raconter :**

## **La fable du rameur et du barreur**

Deux entreprises décident de faire une course d'aviron dans le but de montrer leur savoir-faire dans le domaine de la galvanisation des troupes.

Les deux équipes s'entraînent dur. Lors de la première épreuve, les étrangers gagnent avec plus d'un kilomètre d'avance.

Les nôtres sont très affectés. Le management se réunit pour chercher la cause de l'échec. Une équipe d'audit constituée de seniors managers est désignée.

Après enquête, après écoute, ils constatent que notre équipe, qui est constituée de dix personnes n'a qu'un rameur, alors que l'équipe étrangère comporte un barreur et neuf rameurs.

La direction décide de faire appel au service de consultants internes.

Leur avis, entouré de précautions oratoires, semble préconiser l'augmentation du nombre de rameurs.

Après réflexion, la direction décide de procéder à une réorganisation.

Il est décidé de mettre en place une charte qualité, un manuel de posture relationnelle, un outil de workflow, des enquêtes de satisfaction, une écoute collaborateur, des procédures d'application, des documents de suivis, des kits de déploiements....

Une nouvelle stratégie est mise en place, basée sur une forte synergie et une grande ambition. Elle doit améliorer le rendement et la productivité grâce à ces modifications structurelles. On parle même de zéro défaut dans tous les repas de brainstorming, de pas satisfait à très satisfait, de recommandations...

La nouvelle équipe constituée comprend maintenant :

- 1 directeur de développement
- 1 directeur en charge de la stratégie d'aviron
- 1 consultant responsable de projet de direction d'aviron
- 1 contrôleur de gestion d'aviron
- 1 chargé expert en solution d'aviron
- 1 chargé de solution en expertise
- 1 directeur coordinateur de projet d'aviron
- 1 responsable de stratégie en aviron
- 1 assistant technique rameur
- 1 rameur

La course a lieu et notre équipe a 2 kilomètres de retard. Humiliée, la direction prend des décisions rapides et courageuses :

Elle licencie l'assistant technique rameur et le rameur n'ayant pas atteint ses objectifs, vend le bateau et annule tout investissement. Avec l'argent économisé, elle récompense les managers et superviseurs en leur donnant une prime, augmente le salaire des directeurs et s'octroie une indemnité exceptionnelle de fin de mission !

Et nous, à Sud on s'étonne quand même que personne ne fasse le lien entre l'insatisfaction des clients et le fonctionnement du réseau, les réorganisations, les fermetures de sites, les effectifs, etc...

Franchement, comment voulez-vous que des clients qui entrent dans une agence en sous-effectifs ou avec des personnels constamment au téléphone pour battre le record du monde du taux de décroché... comment voulez-vous que ces clients travaillent avec nous, nous recommandent et nous confient leurs flux... ??

On les renvoie sur internet, on les e-éduque, on leur apprend à se passer de nous et vous pensez qu'ils vont nous recommander et nous confier leurs flux...

**Messieurs nos Dirigeants, vous pensez-ça ? Quand même pas !!!**

**Pour Sud, pour gagner la course il faut embaucher des rameurs et pour vous chers collègues ?**

**Défendez-vous, SUDistez-vous !**

---

**Vos droits, vos luttes, votre syndicat...**

<http://solidairesmatmut.wifeo.com/>

[solidairesmatmut@gmail.com](mailto:solidairesmatmut@gmail.com),

Téléphone 06 66 75 97 84 - Fax : 01 86 95 72 95



**se syndiquer**  
**car pour agir face**  
**aux chefs /hiérarchies**  
**il faut se regrouper**  
**Solidaires**  
Union syndicale