



## *La Caisse nationale perd ses procès ... et son sang froid*

***C'est un véritable tract syndical que la CNCE a diffusé sur l'intranet groupe le 9 avril en guise de tout commentaire sur la décision de justice du 3 avril 2003.***

### **Répression et polémique**

Les syndicalistes savent par expérience que lorsque les patrons sont en situation défensive ils ont recours à deux armes : la répression contre les militants syndicaux et la polémique de bas étage. Pour la répression, nous avons eu notre compte avec la tentative de licencier un militant national de la CFDT l'an dernier et récemment les prélèvements sur le salaire de militants du Syndicat Unifié.

### **Voici venue la période des polémiques de bas étage**

Bruno Mettling, dans son brûlot, cherche à faire croire que les organisations syndicales empêcheraient « *la mise en œuvre de droits nouveaux* ». Cette douteuse plaisanterie ferait sourire si elle ne recouvrait pas une triste réalité. Nous avons fait la démonstration chiffrée que le système de « part variable » préconisé par la CNCE était un marché de dupes qui conduirait à une baisse massive du pouvoir d'achat des salariés et à la généralisation de l'arbitraire dans la politique salariale.

Si Bruno Mettling est si soucieux des « droits des salariés », qu'il rétablisse une forme de rémunération de l'expérience professionnelle. Les salariés seraient ainsi **certains** de voir leur rémunération progresser à intervalles réguliers, et en dehors de tout arbitraire. Nous savons bien que la CNCE, avec les moyens massifs dont elle dispose a organisé une forte communication en direction des salariés, mais elle se berce d'illusions si elle pense les avoir convaincu que le vieil adage « *un tien vaut mieux que deux tu l'auras* » a perdu de son actualité. Tous les salariés, y compris nos plus jeunes collègues, seraient rassurés s'ils étaient certains d'avoir au moins une forme de revalorisation régulière et certaine de leur rémunération.

### **Qui refuse de négocier ?**

La partie la plus scandaleuse du libelle de Bruno Mettling est celle où il affirme : « *C'est pourquoi les dirigeants s'interrogent aujourd'hui sur la réalité de la volonté de négocier de certaines organisations syndicales* ».

Toute l'histoire des Caisses d'épargne depuis 50 ans montre que le Syndicat Unifié est un syndicat de négociation, un syndicat de dialogue, un syndicat de compromis social, un syndicat qui a toujours mis en application son slogan « agir pour construire » lorsqu'il avait en face de lui des gens qui *voulaient construire*.

.../...



Le Syndicat Unifié de 2003 n'est pas différent de celui qui a bâti le Statut du personnel, assuré la revalorisation des salaires et mis en place une Caisse de Retraite.

Le Syndicat Unifié de 2003 n'est pas différent de celui qui en 1984/1985 a, dans le sillage de la loi de réforme de 1983, réécrit le contrat social des Caisses d'épargne.

Le Syndicat Unifié de 2003 n'est pas différent de celui qui, en 1991, a négocié le volet social des reconfigurations.

Le Syndicat Unifié de 2003 n'est même pas différent de celui qui en novembre 1999 a signé l'accord sur les retraites avec un Bruno Mettling qui, tout jeune dans les Caisses d'épargne, subissait encore la « vieille » culture de la négociation.

### **L'alpha et l'oméga de la CNCE est « *c'est à prendre ou à laisser* »**

*Nous vous proposons de supprimer toute rémunération de l'ancienneté*

***C'est à prendre ou à laisser !***

*Nous vous proposons de supprimer toute règle de classification, d'avancement, de carrière*

***C'est à prendre ou à laisser !***

*Nous vous proposons une part variable arbitraire*

***C'est à prendre ou à laisser !***

*Nous vous proposons de diviser par trois le droit syndical*

***C'est à prendre ou à laisser !***

Si pendant plusieurs mois le Syndicat Unifié a délaissé la table des « négociations », c'est parce que les « négociations » se limitaient à ce désespérant « *c'est à prendre ou à laisser* » qui faisait perdre son temps à tout le monde.

Bruno Mettling qui aime à faire vanter par son service de presse l'excellence de sa gestion devrait savoir que la première règle d'un manager est de ne jamais dire « *c'est à prendre ou à laisser* »

## **Le temps du dialogue**

Après s'être fait aussi sèchement renvoyer dans ses buts par la justice à deux reprises, on peut comprendre que la CNCE l'ait mauvaise.

Mais après le temps des réactions épidermiques vient celui de la réflexion.

Il faut que la CNCE fasse un retour sur elle-même et qu'elle analyse la réalité des Caisses d'épargne. Dans nos entreprises, pour des raisons juridiques et culturelles, il n'est pas possible de bâtir un contrat social sans rechercher l'accord avec un ou des syndicats qui soient réellement représentatifs. Et pour que ces accords soient possibles, il faut que des concessions soient faites de part et d'autre.

La tentation de ces dernières années de bâtir un recul social avec un syndicat groupusculaire et catégoriel était vouée à l'échec. C'est la grande leçon qu'il faut tirer des jugements du 28 janvier et du 3 avril.

***Le Syndicat Unifié,  
conformément à son histoire et à sa philosophie,  
est ouvert à la négociation.***

***A une seule condition.***

***Avoir en face de lui quelqu'un qui veuille vraiment négocier.***

Le secrétariat national  
Bernard Charrier, Gérard Commarmond,  
Patrick Galpin, Serge Huber, Bettina Larry

