



UNE STRATEGIE COMMERCIALE DE TOUS LES DANGERS

La politique commerciale du groupe Initial inquiète fortement INITIAL CGT, car elle peut entraîner des répercussions catastrophiques sur nos emplois.

Mardi matin, l'information se propage rapidement dans les établissements. Le dossier ELIOR serait perdu (un de plus). L'inquiétude gagne peu à peu l'ensemble des salariés. Sur certains sites, cette perte se chiffre à plusieurs milliers d'euros voir à plusieurs dizaines de milliers d'euros.

Cette information est malheureusement confirmée aux environs de 13h00, par une note de service émanant d'une Chargée de clientèle et d'un Chargé d'Affaires Grands Comptes Nationaux.

Initial s'est doté d'un outil qui permet selon des critères définis par la Direction, de juger de la rentabilité des contrats signés avec nos clients. Un client peu ou non rentable doit être renégocié et suivant le résultat des renégociations, il est conservé ou lâché par Initial. Cette pratique permettrait de vider partiellement des sites, dont la capacité de production est à saturation, pour laisser place à de nouveaux clients plus rentables.

Les questions que les salariés d'Initial se posent, sont légitimes:

- ✓ De quelle façon et sur quels critères les clients sont-ils notés?
- ✓ Les clients peu rentables ne participent t-ils pas à payer les frais fixes, comme les salaires le carburant les coûts de structures, les coûts lessiviels...?
- ✓ Comment palier à la perte d'un client comme ELIOR qui représente environ 470 points de livraisons en France, pour un chiffre d'affaire de 160k€/mois. Soit presque deux millions d'euros par an?
- ✓ Il est beaucoup plus simple de sortir des clients que de les faire rentrer. Quels moyens supplémentaires vont-ils être mis à la disposition des équipes commerciales, pour leur permettre de conquérir de nouveaux marchés?

Ce nouveau virage sur la politique commerciale du groupe est un nouveau passage en force de la Direction Nationale. INITIAL CGT demande au CCE de réagir rapidement et d'user de tous les moyens mis à sa disposition par le législateur pour contraindre nos Dirigeants à expliquer clairement cette nouvelle orientation, de donner les éléments précis sur le nombre de clients ciblés, le chiffre d'affaire que cela représente, le nombre d'emplois ainsi menacés...

Pendant ce temps, nos Directeurs de site seraient en réunion "détente" vers Colmar. Peut être sont-ils en train de fêter fièrement le gain produit par le nouveau contrat d'Intéressement, l'absence de NAO et les conséquences gratifiantes sur les dividendes des actionnaires et sur leurs propres bonus?