



NAO 2016

UNE DIRECTION DE DÉSACCORDS

Une parodie de négociation

La négociation annuelle obligatoire s'est achevée en l'absence du DRH le 13 décembre par une 3ème et dernière réunion consternante.

Arbitrairement, la Direction situe l'augmentation de la masse salariale à + **2,1%**.

Ce qui bien entendu ne signifie aucunement une augmentation individuelle garantie pour chacun en 2017, cela va sans dire !

LE RÉSULTAT

- Une enveloppe globale des augmentations individuelles **en diminution de 10% par rapport à 2016. C'est la troisième année de suite...**
- Une hausse du point d'indice de + **0,35 %** au 1er février 2017 supposée équivalente à la mesure gouvernementale appliquée aux fonctionnaires de + 0,6%.

Comme vous le constaterez, on est loin de l'équité et de l'harmonisation entre les statuts à l'EP !

LE CONSTAT

Sur la fond, une politique drastique de restriction de la masse salariale pénalisant une fois encore lourdement **les salariés de droit privé qui subissent une double peine.**

La Direction explique sa position et son mode de calcul par le benchmark des augmentations de salaires 2017 des sociétés évoluant dans le même périmètre que la Caisse des Dépôts, comprise entre 1,8 et 2,4%.

Quant à l'équation $+ 0,6 \% = 0,35 \%$, et rappelons-le, tout comme en juillet 2016 où $+ 0,6 \% = + 0,45\%$, le calcul savant de la Direction supposé équitable – et variable – ne prend pas en compte l'impact des cotisations retraite côté salariés...

Sur la forme, comme l'UNSA le redoutait et malgré les promesses de Paul Peny en 2015 lors de la négociation de l'accord-cadre 2015-2017, depuis maintenant 3 ans **il n'y a plus aucune négociation possible sur les salaires et primes** entre la Direction et les organisations syndicales. L'enveloppe de points des augmentations individuelles est décidée unilatéralement par la Direction.

Alors que la Direction met en avant le modèle social de la Caisse des Dépôts, il serait bon qu'elle **redéfinisse un modèle de négociation**. Car depuis quelques années, nous sommes passés de la volonté d'obtenir un accord NAO à **l'élaboration avant négociation d'un procès-verbal de désaccord.**

Il faut que cela change, d'autant que le compte n'y est pas !