



# MALADES de la SFAM...

Dans un troisième article sur le sujet, le magazine « QUE CHOISIR » de novembre (n°574, 4,60 €) revient les témoignages suscités par le précédent et précise un peu plus l'étendue des dégâts.

Les commentaires émanent de salariés (ou ex) de la Fnac qui mettent en évidence la pression au quotidien sur la vente de SFAM et les difficultés que ça génère.

Mais aussi la mise en concurrence des collègues et même des magasins entre eux, au détriment du métier de base.

On nous même exposé un cas « d'entretien » d'un salarié Fnac réalisé par un des « coachs » de la SFAM qui se trimballent dans les magasins. Evidemment, la direction va nier, genre, nous on est propres, c'est sûrement un malentendu...

La souffrance relatée dans l'article recoupe celle que nous racontent les salariés à propos de la pression au quotidien et dont la SFAM est la plus visible, parce que la plus rentable pour la boîte.

Si l'on y ajoute la pression sur la vente de toutes sortes de cartes, de « services » et l'encaissement, il y a de quoi être malade.

Nombre de cadres, pressés aussi, n'hésitent plus lors d'entretien « face to face », à pourrir et/ou menacer les salariés sur ces seuls items étrangers au métier et sans en mesurer( ?) les conséquences, notamment psychologiques.

Notons que l'encouragement forcené à faire un autre métier au détriment du sien et en concurrence avec les autres collègues achève de briser ce qui reste des collectifs de travail.

Et la question des moyens alloués se pose aussi, vous êtes partout en sureffectifs, non ?

Désigner le plus mauvais vendeur fait partie de la panoplie culpabilisatrice, peut être même de l'isolement, des fois que ce soit contagieux.

On se demande, malicieusement, si lors des réunions de directeurs, celui qui a les moins bons résultats ne se ferait pas maltraiter ou humilier ? Hé, camarade, on pourrait t'aider !

Hé, les collègues, même si tout le monde était au top, il y aurait quand même un dernier, non ? Peut être celui qui a encore quelques scrupules à « entuber » un client qui ne lui a rien fait.

Qu'on le pendre ! Au nom de la constitution du sacro-saint résultat.

On pourrait peut être exercer tout simplement nos métiers, assortis d'une rémunération convenable et de la reconnaissance minimale ?

Lutter pour ça ?

24 octobre 2018