

## Les fiches contact.....du chiffre ! Seulement du chiffre !

*Les fiches contact sont présentées comme un outil de suivi des conducteurs pour les managers de proximité (CDG RL et CDG I). Cet outil expérimental s'est déployé et il est devenu une priorité pour la direction alors que l'UGICT-CGT des TCL le conteste depuis l'origine (notification déposée le 15 Février 2021).*

### Les « contacts Game » sont ouverts, la compétition peu commencer !!!

Cet outil, soit disant, ( hormis un flicage avéré), devait permettre un suivi managérial de ses équipes à travers les échanges entre managers et conducteurs.

Mais voila, la direction n'ayant jamais réussi à prouver le bien fondé et à fédérer les managers autour de l'utilité de ces fiches contacts, **le résultat est là ! les chiffres ne sont pas bons !** (nombre de contact réalisés par les RL)

### Panique à bord !

Devant cet échec, certaines directions d'UT sollicitent tout leur encadrement: CDG, CDG I, chefs de ligne, CTE, ordonnancement, techniciens horaires et coordinateurs) pour augmenter les chiffres !

- Pour les chefs de groupe la consigne est l'élargissement des contacts à l'ensemble des conducteurs du dépôt et non plus à leurs équipes respectives.

- Pire encore, il est demandé des objectifs numérique selon les UT et par agent de maîtrise selon la fonction (2000 contacts par ans ou encore 10 minimum par jours....).

Au final, peu importe ! Que vous donniez un ticket test en sortie, que vous rapatriez un conducteur au dépôt (suite à une panne en ligne) que vous partagiez un café au dépôt avec un CR, qu'un conducteur se présente à vous à l'ordo, il faut du chiffre coûte que coûte et tout est bon pour avoir le quota.

Le sens de la raison est en train de se perdre. Faire uniquement du quantitatif, pour démontrer quoi ????

**Si le contact est important, il doit se construire dans une réelle relation. Il ne doit pas être falsifié par une course au chiffre qui ne rime à rien. D'autres solutions sont possibles telles que la réduction des missions et la diminution du nombre de conducteurs/receveurs par managers de proximité. C'est la revendication majeure de l'UGICT-CGT des TCL pour ne pas travestir le métier de managers de proximité.**

**Course à l'échalote : une compétition où tous les moyens sont bons pour arriver le premier; une compétition parfois immature où tout est bon pour être premier.**

**C'est le seul objectif que la direction de Keolis va arriver à atteindre !!!**