

Le Petit KENAVO% illustré

Supplément impertinent et purement gratuit à L'AGRAFEUSE

Le Petit KENAVO% illustré est une publication humoristico-informative de la CGT PALATINE destinée à donner un contre regard à la propagande Happyocratique. Manque d'intégrité et de probité, endoctrinement, désinformation..

Ils veulent nous bourrer le crâne ? On préfère se fendre la gueule !

N°7 et dernier (mais double!) :

Le Petit KENAVO% se saborde!

Chères et chers collègues qu'un peu d'humour n'indispose pas et qui se réjouissent de voir régulièrement tancé le discours propagandiste et publicitaire de la direction, nous avons le regret de vous annoncer la disparition du Petit KENAVO%.

Rappelons que notre petit fanzine a vu le jour il y a 7 numéros, lorsque notre Directeur Général (PYD pour les intimes) a validé une NAO qui prévoyait 0% d'augmentation générale. Nous avons alors décidé de raccompagner ce peccamineux, au moins par l'écrit et la dérision, vers son far-west (d'où le titre) en espérant que ses valises ne tarderaient pas à être bouclées et qu'il n'oublierait pas de les remplir avec certaines des recrues dont il nous a gratifiés. .

Dès le 2ème numéro, le Petit KENAVO% illustré est devenu un indispensable complément à L'AGRAFEUSE, permettant de traiter par la caricature certaines communications trop farfelues, ou certains faits trop scandaleux.

Mais l'humour, la hauteur de vue et l'intelligence sont des choses mal partagées.

Nous avons pu constater avec bonheur que nos collègues de la Communication, dont nous pastichons parfois le travail, ne sont pas passés à côté de la distribution et ne nous tiennent jamais rigueur de nos détournements, voire pour certains s'en amusent beaucoup. Merci à elles et à eux, nous les adorons et espérons qu'ils continueront à nous nourrir.

A contrario, sachez que notre fanzine nous a valu un procès en correctionnelle pour « injures publiques » de la part d'un membre du CDG. Procès évidemment perdu par l'intéressée dans l'hilarité et l'opprobre générales (et avec pertes financières). Nous y reviendrons prochainement dans un dossier plus complet.

PYD parti, il serait incongru de maintenir le Petit KENAVO% illustré, et nous lui dédions ce dernier numéro aux Couleurs du FC Lorient (et non d'Halloween).

Mais que ceux qui nous font l'honneur de nous suivre, et il semble qu'ils soient nombreux, se rassurent : le temps de trouver un nouveau nom et la diffusion reprendra.

Formation professionnelle « Montée en Gamme »
Notre devise va-t-elle devenir
BANQUE PALATINE : LARBIN D'ÊTRE BANQUIER ?

Plusieurs de nos collègues ont eu la chance ces derniers mois de subir la formation professionnelle dite « Montée en Gamme » destinée à faire de nous, enfin d'eux, l'équivalent en termes d'obséquiosité des agents d'accueil des magasins de luxe qui vous saluent et vous traitent comme des Emirs du Qatar, quand bien même vous n'êtes venu acheter qu'une réglette de recharges à 3€ pour votre cafetière.

Ce type d'attitude énerve tout le monde, sauf évidemment ceux dont l'égo leur interdit de penser que ces agents se comportent de la sorte uniquement parce qu'ils sont payés pour le faire. Quand en plus ces mêmes personnes ont la main sur le budget de la formation professionnelle, c'est là que ça dérape, et c'est là que notre Petit **KENAVO%** illustré intervient et se régale.

Voici quelques exemples à hurler de rire tirés du guide de formation :

Je suis ponctuel et attends mon Client à l'extérieur de mon bureau

Je peux également anticiper et l'attendre quelques minutes avant son arrivée à l'accueil.

Je me déplace aux côtés de mon Client, non devant lui

Je présente le cadre et le déroulement de l'entretien et le fait valider à mon Client.

Je lui propose de prendre ses affaires, si cela n'a pas été fait préalablement.

Je tire sa chaise et l'invite à s'asseoir.

Pour aller plus loin

Quel que soit le document remis au Client, je lui tend à deux mains en le regardant dans les yeux, avec le sourire.

Je me lève et m'oriente vers la chaise de mon Client pour lui tirer lorsqu'il se lève.

J'en profite pour lui proposer de lui remettre ses affaires.

J'ouvre la porte et l'invite à passer devant d'un geste de la main.

N'hésitez pas à sortir avec votre Client jusque sur le parvis de l'agence, notamment s'il pleut, afin de lui proposer un parapluie ou bien lui commander un taxi.

Je prépare une carte de remerciements manuscrite avant le rendez-vous, afin de pouvoir l'envoyer sans fautes dès la fin de l'entretien.

Pour connaître les goûts de mon Client, j'appelle son assistante / un membre de son équipe. Je demande au restaurant si le chef peut passer nous saluer en fin de déjeuner.

Je souris au téléphone et suis chaleureux

En cas d'une durée d'attente supérieure à 1 minute, je reprends l'appel et propose au Client s'il souhaite continuer à patienter ou bien être rappelé

Je m'excuse et remercie le Client pour sa patience

Formation professionnelle « Montée en Gamme » ...suite...

Sur la forme, pour commencer par le moins important, on constatera donc que seules l'orthographe et la syntaxe ne font pas partie du respect dû aux clients, pas plus que celui dû aux stagiaires des entreprises qui payent cher pour ce type de formation.



Sur le fond, les choses sont croustillantes. Et on peut retenir plusieurs axes de ces très courts extraits (le guide est assez dense et toutes les suggestions sont du même calibre).

Tout d'abord, il faut comprendre que si vous êtes une personne inoccupée, qui s'ennuie ferme derrière son bureau, sur qui le poids des objectifs commerciaux, de l'administratif, du réglementaire, de la formation des nouveaux collègues a glissé telle l'eau sur les plumes d'un canard, par exemple un commercial Palatine, vous êtes fait pour cette formation.

Compte tenu de votre absence quasi complète d'activité, vous n'avez aucune raison de ne pas attendre votre client hors de votre bureau, ou encore mieux à l'accueil. Voire s'il fait beau sur le « parvis » de l'agence. On peut même se demander pourquoi on ne vous conseille pas d'aller le chercher chez lui, au moins ça vous occuperait. Mais nulle formation n'est parfaite, ou peut-être est-ce prévu dans le cycle « Nestor » de perfectionnement.

Ensuite, il y a les salamalecs.

Saluer (y auriez-vous pensé tout seul ?), marcher à ses côtés mais pas devant ni derrière (la NFA 2021 prévoit des couloirs de 4 mètres de large), tirer sa chaise, la glisser sous lui, prendre ses affaires, lui tendre (faute de conjugaison comprise) les documents en le regardant dans les yeux (à la Japonaise, avec stupeur et tremblements ?), tirer sa chaise au moment du départ, le raccompagner sur le « parvis de l'agence, » le temps que sa voiture à porteurs arrive, avec un parapluie s'il pleut, et certainement lui faire coucou de la main jusqu'à ce qu'il ait disparu à l'horizon.



Evidemment si un repas est prévu, prenant toujours sur votre important temps libre, vous appellerez son secrétariat pour connaître ses goûts, et vous chercherez à le valoriser en le faisant saluer par le « chef », sachant que lui non plus n'a rien d'autre à faire de son temps libre en plein service que cirer les pompes de votre client.

Bien entendu, à peine votre client reparti et alors que vous retournez à votre ennui et à vos parties de solitaire interrompues, vous prendrez soin de rédiger un parchemin (sans fauteS) manuscrit pour le remercier.



Enfin, si d'aventure votre client rappelle, n'oubliez pas de lui « proposer s'il souhaite continuer à patienter » (sic) et surtout de dire « je m'excuse », ça serait dommage de passer à côté (vous pouvez aussi essayer de glisser un « il faut qu'on se voye », c'est toujours classe).

Sachez que cette incroyable formation ne s'arrêtait pas en si bon chemin, puisque les stagiaires étaient invités dans la journée à se rendre dans des magasins de luxe, à observer les méthodes les plus serviles des vendeurs et commerciaux, et à en proposer un débriefing à leur retour.

Le Petit **KENAVO%** illustré attend avec impatience les suites de ces formations. N'hésitez pas à nous faire part de vos expériences.

D'ailleurs faites-nous part de toutes vos expériences du même acabit, nous sommes toujours preneurs d'une bonne rigolade et tenterons d'en faire profiter les collègues.

ça n'est qu'un KENAVO%... nous ne vous oublierons pas (mais n'en profitez pas pour revenir)

Et j'entends, siffler le train...

21 mars : PY Dréan « nous invite à voir la lumière au bout du tunnel ».



Pourquoi est-ce que les 1100 salariés présents dans la salle ont immédiatement pensé que cette lumière est plutôt le phare d'un train arrivant en sens inverse ?

Peut-être parce que ce sont eux qui vont être appelés à pédaler pour la produire, cette lumière ?

Ou peut-être parce qu'ils ont déjà deviné que la suite de l'aventure, c'est une collision frontale entre les exigences de notre actionnaire et la réalité de nos capacités commerciales, financières et économiques qui va en raccompagner un certain nombre vers la sortie tout en contraignant les autres à des investissements démesurés ?

Des salariés trop intelligents et qui pigent trop vite, c'est la plaie dans les entreprises.

Pour peu qu'en plus ils aient un syndicat un peu poil à gratter et on ne peut plus communiquer en rond.

La digitalisation pénétré le 1^{er} étage

Autre sondage : « on ne parle plus que de digitalisation, sauriez-vous expliquer avec précision de quoi il s'agit ? » Hé bien ça n'est pas clair !

Mais au 1^{er} étage de la rue d'Anjou, où en est-on ?



Yah, bien sûr Berlioz ! (Et mes amis aussi)

A la cour de PYD XIV, les promotions et économies sont à géométrie variable.



Il y a celles pour les gueux : « Une augmentation générale de 0,4% ? Donner des promotions aux salariés méritants ? Vous n'y pensez pas !? je vous rappelle que nous avons un actionnaire qui nous regarde !! ».

Et il y a celles pour les « intuitu personae », le « fait du Prince », qui promeut les proches à des postes clés et se permet de dépenser à tout va.

C'est donc sans aucune gêne que PYD XIV a convié tout un petit monde (40 personnes) à Berlin durant 3 jours pour réfléchir à la meilleure façon de faire des économies.



Bon appétit monsieur
Ô ministre intègre,
Conseiller vertueux !
Voilà votre façon de servir.
Serveur qui pillez la maison !
(V Hugo, encore un CÉGÉTiste!)

Cétius, Albius, Ferbius

Décidément, les communications positives de PYD XIV tournent exclusivement autour du sport...

On n'en est pas encore à annoncer une victoire du FC LORIENT, son club fétiche grâce au nouveau partenariat monté par le Groupe.



Palatine sera partenaire premium du Paris Olympique 2024 !!

Et du coup, au PETIT KENAVO%, on ravale sa morgue avec honte...

Toutes ces injonctions depuis 5 ans de bosser toujours plus vite, décrocher des objectifs toujours plus hauts, devoir se doter d'une santé et d'un moral toujours plus forts uniquement pour l'honneur ? tout ça était une anticipation visionnaire de PYD XIV sur la nécessité de faire nôtre la devise Olympique. [Il est trop fort !!]



Après, comme on est un peu bernés on va demander à quel moment on touche l'or et l'argent ??

On espère être augmentés avant 2024 car on ne bosse pas que pour la gloire Olympique : assez de médailles, on veut du fric !!

Le Petit KENAVO% Illustré

Supplément impertinent et purement gratuit à L'AGRAFEUSE

Souhaite **BONNE ROUTE** à son Breton préféré

