



EASY TGV TOUT ÇA POUR ÇA !

Paris, 15 juin 2021

EN QUELQUES MOTS...

Pour faire face à l'arrivée de la concurrence, et répondre aux attentes des clients et des associations d'usagers, la direction a présenté le 1^{er} juin par voie de presse l'évolution de la gamme tarifaire EASY.

Des évolutions "Easy" laissait penser que les annonces seraient exceptionnelles... mais ce ne fut pas le cas !

Malgré une communication médiatique de grande ampleur pour mettre en avant des mesurette, personne n'est dupe !

Hormis la mise en place d'un **abonnement annuel télé-travail**, qui toutefois répond à une simple nouvelle réalité sociétale, une **carte avantage** qui remplacera les cartes commerciales existantes et quelques autres bri-

LE SUJET

Durant des mois, l'UNSA-Ferroviaire a cherché à avoir les éléments de cette évolution de gamme, mais rien ne filtrait, pas même aux personnels de la relation client et notamment les vendeurs et télévendeurs.

Pour une fois, le suspense a été maintenu jusqu'au bout !

Le mystère qui régnait autour

des évolutions en seconde classe et sur l'après-vente, les évolutions sont loin de répondre en grande partie aux attentes légitimes des clients !

Les associations restent sur leur faim et attendent avec impatience les prochaines annonces promises par le président de la SNCF.

Sans oublier que pour l'instant, la promesse de la SNCF sur la simplification et la lisibilité de la gamme tarifaire n'est pas au rendez-vous ! Ce qui est normal puisque l'entreprise ne remet pas en cause le yield management (prix évolutif en fonction de l'offre et la demande).

Pour **l'UNSA-Ferroviaire**, il aurait été judicieux d'écouter les remontées des personnels de la relation clients qui EUX connaissent bien les clients, leurs attentes et leurs reproches !

L'UNSA-Ferroviaire vous rappelle qu'à la veille de l'ouverture à la concurrence, il est urgent d'écouter réellement les clients, les associations d'usagers, les personnels ainsi que les partenaires sociaux et d'agir.

POUR L'UNSA-FERROVIAIRE, C'EST DE CETTE MANIÈRE QUE NOUS RÉUSSIRONS À FIDÉLISER NOS CLIENTS, À GARDER NOS PARTS DE MARCHÉ ET À EN CONQUÉRIR DE NOUVELLES !

CONTACTS

Didier MATHIS – Florent MONTEILHET - Nathalie WETZEL

