



## 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<sup>er</sup> 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

