

CCE
du 5 février 2009

Relevé annuel
de frais erroné :

Quel coût pour
l'édition des lettres
d'excuse ?

C'est cela
l'excellence
opérationnelle ?



La RPC sera
versée aux
conseillers
d'accueil
et attachés
commerciaux
à partir
de 2009

Nouvelle
journée
de mobilisation
le 19 mars :
On compte
sur vous !

RPC : des évolutions intéressantes, oui !... mais.....

FO LCL avait insisté auprès de la Direction pour que ce sujet soit remis à l'ordre du jour du CCE. Effectivement, en décembre 2008, pour cause de boycott de séance, la présentation n'avait pu être faite. Le moins que l'on puisse indiquer, c'est que notre demande était fondée tant le sujet est important pour bon nombre d'entre vous, mais aussi parce que cela a généré un débat très nourri. Beaucoup de points ont pu être précisés et surtout les organisations syndicales ont eu la possibilité de poser les questions que VOUS vous posez.

Deux évolutions majeures retiennent l'attention :

- **La mise en avant du « qualitatif » plutôt que du quantitatif**

Il s'agit d'une avancée que de privilégier le « comment » au détriment du « combien » ! D'autant que, désormais, l'alimentation des IPC se fait en majorité sur des extractions de fichiers et non sur déclaratif (CRCO).

Toutefois, la quasi-totalité des élus a contesté la procédure de fixation des objectifs

- souvent surévalués par rapport à la taille des portefeuilles des conseillers,
- non adaptés au régime de travail (temps partiel),
- ne prenant pas en compte les spécificités du marché local.

- **La mise en œuvre d'une part plus importante de la distribution collective**

Encourager l'esprit de solidarité d'une équipe c'est louable. Malheureusement, cette part collective va être définie au niveau de la DGA. Il en résulte, hormis la nébulosité mise en avant par les élus, un risque de compétition effrénée entre les agences de la DGA et les débordements de certains managers à la recherche d'une satisfaction personnelle plutôt que celui de l'intérêt de son équipe et de LCL.

FO LCL a demandé à la Direction si elle comptait faire évoluer ce système de rémunération en l'intégrant (comme cela a été fait à la SG) au salaire.

Eh bien, c'est NON ! De même, une réponse négative nous a été apportée par la Direction à notre demande de prise en compte de la crise actuelle dans les taux de réalisation des objectifs. Il ne faut pas rêver....!

D'ailleurs, la DRH a bien résumé la situation en déclarant que la RPC c'était « *le fait du Prince* ». Comme disait un humoriste : « Circulez, y'a rien à voir ! »

Les clients mieux servis que les salariés !

FO LCL a interpellé la Direction sur la nouvelle offre « LCL à la carte ». En effet, les clients de moins de 30 ans qui domicilient leur salaire peuvent obtenir une réduction de **37 %** de la tarification. Les CLP ne bénéficient, eux, que d'une réduction de **30 %**. Il eût été logique que les salariés profitent de cet avantage. Pour cela aussi, c'est NON ! Vous avez dit : « contrat de reconnaissance » ?

Lionvie Vert Equateur : on trompe les clients !

Dans le dépliant publicitaire remis aux clients pour les inciter à souscrire un contrat d'assurance vie Lionvie Vert Equateur, il est précisé que le souscripteur peut récupérer son capital à tout moment sans pénalités autres que fiscales. C'est oublier que les frais d'adhésion sont alors perdus ! **FO LCL** a alerté la Direction sur cette fausse information qui peut générer des incivilités de la clientèle. **D'autant, qu'un fait divers récent (meurtre d'une collègue à la BRED Paris) devrait inciter la Direction à beaucoup plus de prudence et de vérité à l'égard de nos clients !**

FO LCL, à l'écoute des salariés