

# FO

# LCL

## MALGRE DE BONS COMPTES 2006

## LCL SOLDE SES EMPLOIS : - 15%

www.fo-lcl.fr

N° 803 - jeudi 12 juillet 2007



**C**e jour, les élus du CCE étaient réunis pour la séance plénière ordinaire et la poursuite des débats de la séance du 26 juin sur le Plan de Compétitivité.

**Contribution  
aux résultats  
du Groupe :**

**LCL :  
+15 %**

**Caisses  
Régionales CA:  
-2,6%**

**Rapprochement :**

**2 milliards €  
de gains pour  
CAsa  
depuis  
2004**



**FO LCL  
est à nouveau  
intervenue  
pour que  
soit remis  
sur le PEE  
un abondement  
digne  
de ce nom**

### Spirale descendante.....

Les experts du CCE, chargés de l'examen des comptes 2006 de LCL ont apporté leur éclairage sur les chiffres tels qu'ils sont déclinés par la Direction pour justifier le Plan de Compétitivité :

- Concernant le coefficient d'exploitation, la différence avec nos principaux concurrents ne serait pas de 10 points mais seulement de 3 points !
- Les performances commerciales de LCL sont supérieures à celles des Caisses Régionales du Crédit Agricole.
- La prétendue faiblesse du résultat est liée pour une grande part aux frais de rapprochement, boulet que l'on traîne depuis 4 ans ! ( et pour encore combien de temps )
- Le groupe CAsa a déjà engrangé plus de 2 milliards d'Euro de gains avec l'absorption du Crédit Lyonnais.
- La rentabilité de LCL est la meilleure de la place (26% contre 21 % à la SG par exemple).
- La contribution de LCL aux résultats du Groupe est nettement supérieure à celle des Caisse Régionales (+15% contre -2,6 %).

Cela se passe de commentaires...

De plus, les experts ont souligné la **contradiction de la baisse des effectifs**, donc de pertes de compétences, **avec un plan de DEVELOPPEMENT qui sera dévoilé à la rentrée.**

En conclusion, ils ont dénoncé la logique de la course à la baisse des frais généraux arguant que si nos principaux concurrents font de même, faudra t'il recourir de nouveau en 2010 à des mesures supplémentaires ?

**Sommes-nous dans une spirale descendante qui va conduire LCL à ne devenir qu'une vitrine « DISCOUNT » ?**

**Or, à tous ces griefs, la Direction n'a apporté ni complément d'information, ni démenti !**

**Cela veut-il dire que la Direction n'a que faire des instances représentatives du personnel ou, plutôt, que les experts ont su détecter les incohérences de la Direction ?**

**Pour FO LCL, en tout cas, ce silence équivaut à un aveu :**

**« Qui ne dit mot consent...! ».**

Avoir redoré l'enseigne, c'est bien pour l'attractivité. Mais si le packaging dissimule une cruelle insuffisance de moyens, ce ne sera que poudre aux yeux. Le client ne sera pas dupe...

### Bancassurance : UAF devient PACIFICA

AGF vient de revendre à PACIFICA (filiale du Groupe CAsa) le capital qu'elle détenait depuis 2005 dans les UAF. Désormais, LCL va vendre les produits IARD de PACIFICA, non plus comme courtier mais comme distributeur à part entière de la gamme.

Pour la Direction, il s'agit de « relancer l'activité Assurance non-vie et se positionner comme un acteur majeur sur le marché ». Dans le dossier présenté aux élus, ne figurent que des informations parcellaires sur la mise en place du dispositif et sur le sort réservé aux salariés basés actuellement à Strasbourg.

Cependant, il nous a été décliné un ambitieux programme de formation qui sera diffusé à plus de 6.800 salariés durant toute l'année 2008. **FO LCL a donc demandé à la Direction si les moyens humains (compte tenu des nombreux départs programmés avec le Plan de Compétitivité) seraient à la hauteur. Devra t'on fermer des agences (comme c'est souvent le cas actuellement) pour insuffisance de personnel pendant ces formations ?**

En tout cas, ce dossier nous a laissé sur notre faim. Gageons que les innombrables questions posées trouveront leur réponse lors de la consultation prévue en septembre prochain !

**AVEC FO LCL, SOYEZ PRETS A VOUS MOBILISER...**