

Compte-rendu CCE du 15 octobre

Activité commerciale en hausse ... Services à la clientèle en baisse...

Tous les voyants de l'activité commerciale sont au vert. C'est Laurent Paillassot, Directeur Général Délégué qui est venu présenter ces excellents résultats aux élus.

Alors, pourquoi ?

Oui, pourquoi présente t'on ensuite un projet d'évolution de Crescendo 2 qui va conduire à une réduction de l'offre à la clientèle ?

Jugez par vous-mêmes :

- Regroupement de DGA (moins 10),
- Fermeture totale ou partielle des services de caisse,
- Mise en place d'agences jumelles qui fermeront en alternance dans la semaine,
- Pas d'offres spécialisées (professionnels, gestion privée...) dans les agences de 4 personnes et moins,
- Ouverture de points de vente avec un seul salarié,
- Fermeture totale ou partielle des guichets d'accueil.

Pour **FO LCL**, la réponse est simple : obnubilée par la réduction des coûts, la Direction s'aperçoit (enfin !) de l'insuffisance de l'effectif, ne serait-ce bien souvent que pour ouvrir les agences ou certains services. **Mais, plutôt que revoir sa stratégie d'embauche, elle préfère adapter son dispositif et replier de la toile !**

Nous sommes bien loin du beau projet de **développement** présenté en 2007 !

Pour **FO LCL**, ce virage à 180° risque d'avoir des conséquences désastreuses :

- Salariés déplacés entre les agences de la DGA,
- Conseillers, chargés d'accueil contraints de se reconverter vers d'autres postes (lesquels ?),
- Clients trouvant la porte de leur agence close...

L'ouverture d'une négociation sur le stress devient inévitable

En entrée de séance, **FO LCL**, faisant référence à la déclaration du 9 octobre dernier de Xavier Darcos, Ministre du Travail, a réaffirmé sa demande (faite le 26 mai dernier) **d'ouverture rapide de négociations sur le stress professionnel** et la remise en place du baromètre social abandonné par LCL depuis plusieurs années.

Les derniers cas dramatiques déplorés chez France Telecom et Renault devraient inciter les employeurs à une vigilance accrue.

A cet égard, les prochaines évolutions décrites ci-dessus ne vont pas améliorer les conditions de travail des salariés du réseau LCL.

La Direction a répondu qu'elle était en phase de réflexion. **Espérons que celle-ci débouchera rapidement sur une réponse positive...**

BIEN SÛR, L'IDÉAL SERAIT
DE CONTINUER À VENDRE
À DES CLIENTS
INSATISFAITS !!!



Et cette liste n'est malheureusement pas exhaustive !

Pour FO LCL, on voudrait pousser nos clients vers les agences virtuelles et aussi ... la concurrence, que l'on ne s'y prendrait pas autrement !

Certes, les habitudes de consommation des clients ont changé avec l'explosion des techniques modernes de communication mais tous ne sont pas des internautes convaincus...

De plus, l'histoire nous donne hélas raison !

En 2007, nous avons exigé que soit décliné le Plan de Développement en même temps que le Plan de Compétitivité, notre inquiétude était réellement fondée.

Néanmoins, FO LCL reste vigilante et ne laissera pas sacrifier vos efforts sur l'autel de la rentabilité sans réagir !

Taux : 0 écrêtement pour les CLP

Concernant les prêts immobiliers octroyés aux salariés de LCL, l'IDL série 187 émission 116 du 29 juin 2001 stipule : « **les taux sont revus en fonction de l'évolution des barèmes publics des prêts immobiliers** », sans autre précision.

C'est pourquoi **FO LCL** demande la mise en place d'un observatoire paritaire qui étudierait l'éventualité d'une baisse des taux eu égard aux évolutions du marché.

Requête malheureusement non soutenue par les autres syndicats, la Direction a refusé ... Reconnaissance ?!!