

VOS ELUS FO LCL AU COMITE DU SUD-OUEST

Gilbert BAUDET	Poitiers	06 19 84 08 63
Robert CURIDA	Bordeaux	06 73 41 51 00
Éric DUCAP	Pau	06 31 85 24 42
Christian DUPUY	Mt de Marsan	06 77 46 52 37
J. Claude LECLERCQ	Bordeaux	06 22 04 20 55
Joëlle QUERIAUD	Bordeaux	06 71 84 69 60

Coordonnateur Syndical Régional FO-SO :
Dominique CANEVET Angoulême - 05 45 97 43 64 - 06 80 06 25 85
Représentant Syndical FO auprès du CE :
Pascal BCEUF Angoulême - 05 45 97 43 50 - 06 83 50 62 38

N'HÉSITÉZ PAS À NOUS CONTACTER

**ELECTIONS
DELEGUES DU PERSONNEL
COMITE D'ETABLISSEMENT**

VOTEZ ET FAITES VOTER FO LCL

du 11 au 17 mars 2010

**BULLETIN D'ADHESION
à retourner à votre délégué local FO**

NOM : Prénom :

AGENCE ou SERVICE :

Signature:

Désire ADHERER A FORCE OUVRIERE



www.fo-lcl.fr

LCL SUD - OUEST

FLASH CE FEVRIER 2010

Chèques vacances du CE

Nouveau montant : 300 €

Distribution en cours

Date limite 18/03/10

Robert CURIDA

☎ 06 73 41 51 00

**Week-end multiactivités
montagne été – 3 jours**

Vallée d'Ossau (Pyrénées)

Les 26-27 & 28/06/2010

Distribution en cours

Date limite 31/03/2010

Joëlle QUERIAUD

☎ 06 71 84 69 60

Préqualifications sportives

Du CE Sud-Ouest

Organisation en cours

Information courant mars

Joëlle QUERIAUD

☎ 06 71 84 69 60

ACL Bordeaux

Intégration du service clientèle Avantage.

1 équipe dédiée de 9 Télé Conseillers + 1 Superviseur
3 Télé Conseillers en renfort du pôle de téléassistance.

Recrutement sur la base du volontariat sur ACL.

Même rebond commercial, mêmes cibles.

FO LCL restera vigilante sur le dimensionnement
de cette nouvelle activité.

Départs en DAFC

La Direction n'a pas souhaité communiquer le
nombre de demandes de départs pour 2010.
Elle prétend laisser la primeur de l'information
au Comité Central d'Entreprise.

Il semblerait que les objectifs de la Direction n'aient
été atteints qu'à hauteur de 50 à 60%.

FO LCL demandera de nouveau l'information
en CE lors du point annuel sur l'emploi.

People-Care

Si par le plus pur des hasards vous trouvez
que votre évaluation 2009 n'est pas objective,
et que vous ayez été noté avec trop de sévérité et d'injustice, il
faut certainement y associer les mauvais résultats commerciaux
de notre DdR ainsi que les bilans de l'IG dans les DR audités.
**Pour FO LCL, l'arbitraire reste toujours de mise et plus que
jamais.**

Objectifs et Politique Commerciale en DdR-SO

Dixit le DdR.

Réaliser 100% de son objectif commercial est insuffisant
et peu ambitieux.

Il faut faire la course en tête pour prendre la plus belle des
« breloques »...

Pour être le premier... et pour
Hisser la DdR Sud-Ouest sur le podium.

FO LCL rétorque :

La nouvelle animation commerciale de la DdR est devenue
Le challenge personnel du DdR.

Quelle considération pour nos conseillers quand :

Le total des IPC conseillers est supérieur à celui de l'agence

Le total des IPC agences est supérieur à celui de la DGA

Le total des IPC DGA.....etc. etc. etc.....

Et les clients dans tout cela ?

Le pilotage par les trophées en est un bon exemple !

FO LCL conteste les méthodes employées :

Conditionnement des salariés, pression insoutenable,
atteinte à la liberté de l'individu, méthodes infantilisantes...

Arrêtez la coupe est pleine !

FO LCL ne peut cautionner de tels agissements.