



DdR EST



www.fo-lcl.fr

Février 2008

INFO CE EXTRAORDINAIRE 12 FEVRIER 2008

CRESCENDO II - PLAN DE DEVELOPPEMENT

Il s'agissait de présenter aux élus du CE, la déclinaison du Plan de Développement pour notre périmètre DdR EST.

Pour mémoire le Plan de Compétitivité, présenté à l'été, devait être suivi de ce Plan de Développement qui nous donnerait les moyens pour accélérer notre productivité...

Les élus **FO LCL** trouvent que « la montagne a accouché d'une souris »... Jugez vous-mêmes.

La Direction nous informe, en terme du nombre d'agences, que pour notre région, malgré la création d'une agence en Alsace, nous avons de fortes chances qu'à fin 2010 nous soyons en solde négatif. D'ailleurs à ce jour, 30 agences (liste non communiquée) sont passées sous crible afin d'étudier leur rentabilité commerciale et financière, en vue de leur maintien ou de leur fermeture !!!

Une réflexion est engagée sur le maintien (peu probable) des périodiques de St Satur, Audincourt et Badonviller. Fère Champenoise étant quand à lui définitivement fermé, sans GAB hors site, contrairement à une promesse faite localement.

Une seule petite lueur de développement annoncé c'est la création de 8 DAB hors site. Mais sur ces 8 annoncés : 5 sont déjà en fonction (Chien Blanc, Gevrey, St Ambreuil, Pont Ste Marie et Luxeuil) ; 3 seuls vrais projets sont donc, en fait, à l'étude (Quétigny, Nevers Hôpital et Vandoeuvre Nations). Voilà, vous connaissez maintenant, tout du développement !!!!!!!

Ce plan prévoit aussi la soi-disante « création » de 2 nouveaux métiers, l'attaché commercial et le conseiller immobilier. Mais pour **FO LCL** rien de neuf à l'horizon, et tout ceci sans renfort d'effectifs bien sûr.

L'attaché commercial, devra en plus des missions habituelles de l'accueil, réaliser des ventes flash, vendre des produits simples à l'ensemble de la clientèle (*sans portefeuille dédié*). Car bien entendu, aucune des tâches réalisées en ce moment à l'accueil ne sont prévues d'être allégées (quid du projet de l'envoi des chèques et CB au domicile des clients).

Ce superman ou superwoman verra sa rémunération variable doublée par rapport au conseiller d'accueil, soit une opportunité de 1200€/an. Ce poste peut aussi résulter d'arbitrage, par exemple en « déclassant » un conseiller commercial !

Mise en œuvre :

2008 : 24 agences automatisées concernées (9 d'au moins 5 UTP et 15 de + de 7 UTP)

2009 : 23 agences à automatiser d'au moins 5 UTP

Le conseiller immobilier assurera principalement le montage complet des PI pour les prospects, il n'aura pas de portefeuille attribué et interviendra en appui des Conseillers pour les dossiers complexes. Sa rémunération variable sera équivalente à celle d'un Conseillé Spécialisé soit 4800 €/an. Comme vous le constatez rien de neuf, que du vieux.

Mise en œuvre (ne concerne que les agences ayant au moins généré 100 dossiers de P.I. en 2007):

2008 : Dijon liberté, Metz Haute Seille, Chalons sur Saône.

2009 : Réflexions sur Reims, Nancy et Sens.

Harmonisation des horaires et jours d'ouvertures :

A compter du 1^{er} Juillet, pour concilier les attentes du client, améliorer la communication entre agences et adapter le régime de travail des Equipes d' Appui, la Direction a décidé d'harmoniser les jours et heures d'ouverture, à savoir :

Régime 39h00 (20 RTT) du lundi au vendredi : 9 agences

Régime 36h50 (9RTT) du mardi au samedi midi : 154 agences

Régime 36h11 (5RTT) du mardi au samedi midi : 17 agences

100% des agences seront ouvertes soit à 8h30 ou 9h00 et fermeront soit à 17h30 ou 18h

Une exception cependant, toutes les agences dites « Etudiantes » ouvriront du lundi après midi au vendredi soir.

Ne nous voilons pas la face, pour **FO LCL**, il est indiscutable que le but recherché par cette harmonisation est la suppression d'une grande partie des RTT, que le Personnel faute d'UTP suffisantes, ne pouvait pas prendre.

Pour FO LCL, non seulement ce projet dit « plan de développement » n'en porte que le nom et la substance son contraire !!!

Autrement dit, selon l'expression bien connue Plan « Canada Dry »

Plutôt que développement, nous considérons que ce plan est un plan de repli. Comment faire plus en réduisant les horaires d'ouvertures, en réduisant le Personnel et en fermant des agences ?

En aucune façon, ce plan ne transpire la volonté d'enrayer l'insatisfaction des clients, la démotivation des collaborateurs et l'amorce d'une réelle relance économique, il ne s'agit là qu'un plan destiné à la réalisation de restrictions budgétaires...

Vos élus FO LCL s'interrogent déjà quant au contenu d'un éventuel crescendo IIII....

PROCHAINE REUNION ORDINAIRE LE 22 FEVRIER

Possibilité d'envoi de nos infos par : Mail contactez focl Dijon@wanadoo.fr

Lotus : csr-rs_fo_de-e

Ou appelez notre local au 03 80 50 44 39

Vous pouvez à tout moment retrouver nos informations, et bien d'autres, sur notre site Internet :

<http://www.fo.lcl.fr/>