

AVERTISSEMENT, BLAME, RETROGRADATION, LICENCIEMENT :

- 1) Ne prenez pas de risque
- 2) Couvrez vous !!
- 3) Adhérez à FO LCL

ADAPTATIONS DU FONCTIONNEMENT DU RESEAU AGENCES:

Ce serait pour améliorer la satisfaction du client!

La Direction nous informe clairement : *il va falloir adapter le fonctionnement du réseau par rapport aux forces existantes et non par rapport à l'évolution du marché, les principes généraux de Crescendo 2 sont inchangés...*

En résumé, il faut faire autant (et certainement plus !) avec moins de moyens, les adaptations prévues sont pourtant importantes :

- suppression de DGA pour arriver à des tailles plus homogènes (plus de détail en décembre prochain)
- nouvelle segmentation (une de plus !) prenant en compte la « valeur » du client (le chiffre), uniquement sur la base du PNB dégagé, et une approche comportementale (la lettre).
- homogénéisation des portefeuilles, pour avoir des portefeuilles plus purs (et on recommence...).

- Offre différenciée selon la taille des agences : dans l'Est, 60% des agences (<4utp) ne proposeront pas forcément la totalité de l'offre commerciale ; les « grandes agences (>10utp) seront la vitrine du savoir-faire LCL...

Et autres « adaptations », suffisamment importantes pour qu'on puisse parler d'un Crescendo 3, comme la fermeture partielle ou totale du service de caisse et/ou d'accueil, la baisse de l'effectif cible à fin 2010 de 10 UTP supplémentaires sur notre périmètre...

FO LCL ne cache pas son inquiétude sur l'évolution des conditions de travail du réseau agences ; où trouver des postes à supprimer ? Comment la reconnaissance client, un des piliers du plan d'entreprise, peut-elle réellement exister ?

Rendez-vous le mois prochain pour la déclinaison précise du plan d'adaptation...

FULL OPTIM REDEPLOIEMENT DIRECTIONS ENTREPRISES:

De vrais moyens pour une vraie ambition ??

La BDEF est dans une stratégie de développement et n'hésite pas à se redéployer, comme quoi, dans une même entreprise, quand on veut, on peut (et quand on ne veut pas,.....).

Le redéploiement consiste en un redécoupage des secteurs, un changement des structures pour la DE Champagne Ardenne (accueil du CAE Dijon, fusion des CAE Troyes et Dijon,...) et le rapatriement des analystes crédits dans les DCAE.

Tout ça lié à une évolution des processus crédit et la mise en place de double expertise flux et trade, et une simplification des outils et processus pour faciliter le suivi clientèle (on croit rêver !).

FO LCL note avec satisfaction la réactivité de la BDEF qui semble avoir une approche du développement inverse de celle exposée en BAP : les forces s'adaptent ici à la réalité du marché.

RPC 1^{er} semestre 2009/1^{er} semestre 2008:

Et vous, vous en êtes où ??

FO LCL avait déjà posé cette question le mois précédent et la Direction n'avait alors pas trouvé les éléments assez fins...

Nous avons donc insisté et les chiffres semblent clairs et fins : Le global RPC (hors Banque Privée) a augmenté de 3,6%, très bien, mais si l'on détaille, la part collective a augmenté de 21,7% et la part individuelle a baissé de 5,4% !!

Ci-après, nous vous communiquons le détail par métier reprenant l'évolution 2009/2008.

Il y a bien un sens, quand on voit par exemple que l'évolution de la RPC d'un conseiller privé n'évolue que grâce à la part collective ; comment s'explique la baisse de la part collective d'un conseiller d'accueil ?? Nous n'avons encore aucune réponse...Sauf que des régularisations « manuelles peuvent être faites en cas d'anomalies importantes...

Comprenez qui pourra !

Métier	Nombre collaborateurs 2009 / 2008		Global RPC 2009 En €	Evolution du global Par rapport à 2008	Part Collective 2009	Evolution Part collective Par rapport à 2008	Part Individuelle 2009	Evolution Part individuelle Par rapport à 2008
DDR global	1021	1119	1179819	+3,6%	459638	+21,7%	720182	-5,4%
DA	150	157	302372	+8,7%	113720	+21,7%	188652	+2,2%
Conseiller part	256	267	340982	-8,5%	126887	+22,7%	214095	-20,5%
Conseiller pro	87	80	180807	+25,7%	66992	+49,4%	113815	+15%
Conseiller accueil	248	272	65297	-13,4%	32204	-32,9%	33093	+20,8%
Conseiller privé	91	96	183563	+8,3%	70130	+25,7%	113432	-0,3%

SANCTIONS :

Un plan de développement est lancé ??

Un point est fait sur les sanctions diverses distribuées aux collègues, pour des motifs parfois discutables. Sans parler d'inflation, on note une évolution importante de sanctions.

En voici un résumé :

Année 2008 entière /3 premiers trimestres 2009 :

Avertissement : 4 / 8

Blâme : 5 / 4

Rétrogradation : 3 / 0

Licenciement : 1 / 1

Lettre d'observation : 14 / 18

Les méthodes d'auditions des collaborateurs sont remises en cause par les élus, celles-ci peuvent être vécues comme de véritables

interrogatoires de police, avec le stress que ces entretiens engendrent : suis-je coupable ? est-ce que c'est grave ? qu'est-ce que je risque ?

Les conditions d'exercice du métier commercial connaissent d'importantes évolutions techniques et réglementaires, aucun client, ni aucun résultat ne justifie d'aller « à la faute », ne prenez aucun risque ! Vous ne serez jamais sanctionné pour manque de résultat....

Si vous êtes « convié » à un entretien, contactez votre représentant **FO LCL** qui pourra vous accompagner et vous assister.

EVOLUTION DES EFFECTIFS :

Encore moins, et tout va bien !!

Encore une baisse des effectifs ce trimestre, et ce n'est malheureusement pas fini !

A fin 09/2009, il reste dans l'Est 1437 personnes représentant 1365,40 utp, la baisse sur le trimestre est de 24 personnes.

40,10 utp sont en ALD (absence longue durée) la plupart pour congé maternité, et 4 postes sont encore vacants.

Un point a été fait sur plusieurs agences du périmètre notamment en sous-effectif (comme Nancy Painlevé, Reims Carnot, Reims fg de

Laon, Reims Jean Jaurès), et là, la Direction trouve toujours les bons arguments : on attend un départ, on attend une embauche, on ne trouve personne, la couverture du poste est à l'étude, on prévoit un redimensionnement de portefeuille, les problèmes vont se régler, etc....

FO LCL espère sincèrement que le discours tenu par les représentants de la Direction n'est qu'un discours officiel, et que leur pensée « privée » va dans un autre sens...

POINTS DIVERS :

Et pour une fois, pas très variés !!

Résultats commerciaux et financiers 3^{ème} trim 2009 :

BDEF : le PNB de chaque site se situe entre +11% et +21%, le secteur entreprises est donc optimiste même si on s'attend à avoir les bilans clients moins bons en 2010 qu'en 2009.

BAP : Le PNB à +1,73% situe la DdR Est au rang national, au dessus de la moyenne BAP, résultat historique, tant mieux, mais quand va t'on en voir les effets (ouvertures agences, évolutions salaires,...) ?

PROCHAINE REUNION DE CE LE VENDREDI 18 DECEMBRE 2009

Vous souhaitez adhérer à FO LCL ou recevoir nos infos : contactez -nous à
LOCAL SYNDICAL FO LCL / 3^{ème} étage / DIJON LIBERTE

Tél : 03 80 50 44 39 /06 81 24 42 05

Fax : 03 80 50 44 27

Mail : folcl Dijon@orange.fr

Lotus :csr-rs_fo_de-e