



DdR EST



www.fo-lcl.fr

Janvier 2008

INFO CE DU 30 JANVIER 2008

Déclaration de vos élus FO LCL en préambule à cette réunion :

« En Décembre dernier devait se tenir une élection partielle du CHSCT de Champagne Ardenne. A la demande du seul SNB, la réunion des délégués du personnel de Champagne Ardenne et des élus de notre CE a été annulée et une nouvelle convocation était envoyée pour le 29 Janvier 2008 .

Toutes les organisations syndicales étaient présentes et représentées à cette nouvelle élection, à l'exception du SNB, pourtant à l'initiative du report. Pour **FORCE OUVRIERE**, cette absence volontaire montre le peu de respect de ces élus à l'égard des instances et du personnel. »

HEURES SUPPLEMENTAIRES BUDGET 2008

Du 01/11/2006 au 31/10/2007, 5 352 heures supplémentaires ont été effectuées dont 4 576 au titre des auxiliaires de vacances. Restent 776 pour 84 salariés titulaires : on croit rêver ! Les élus ont marqué leur désapprobation et réclamé que soit remis en circulation le document reprenant le temps de travail effectif annuel de chaque collaborateur (prévu à l'article 6.1.3 de l'accord 35H). La Direction répond une fois de plus ne pas mettre d'entrave à la déclaration des heures supplémentaires, alors faudrait-il aller chercher les blocages dans les hiérarchies intermédiaires que le DdR va relancer. A

l'occasion, **FO LCL** a demandé une information précise à tous sur la comptabilisation des congés pour les agences hors 39h, particulièrement en Champagne Ardenne, où très peu de personnes sont en mesure de répondre aux collègues suite au passage général en 37h33.

Le budget 2008 des heures supplémentaires (6 800) reposant en grande partie sur le réalisé de l'année précédente, **FO LCL** n'a pas souhaité se prononcer.

Vote: Non votants **FO LCL CGT** / Abstentions **CFDT SNB**

PROGRAMME AUTOMATISATION AGENCES 2008/2010

Sur un total de 183 agences pour notre DdR, 74 sont déjà automatisées soit 40% du dispositif. Pour l'année en cours 22 agences seront concernées et 86 en 2009.

Le type d'automatisation sera fonction de l'importance de l'agence :

Cible 1 : automatisation complète, agences à + de 700 écritures mensuelles

Cible 2 : automatisation légère, agences de 200 à 700 écritures mensuelles

Cible 3 : automatisation en façade sur la rue agences à moins de 200 écritures mensuelles

Un point sur l'avancement des travaux sera fait en CE tous les 6 mois.

La question que **FO LCL** se pose est de savoir comment les clients vont continuer de venir dans leur agence entièrement automatisée, surtout pour celles qui seront équipées en façade sur la rue, et quelle sera l'incidence pour les postes d'accueil ?

CRESCENDO II : PREMIERE INFORMATION

Le principal de cette information a été décliné dans le dernier tract national intitulé « Crescendo 2 : la direction exige de vous l'excellence, exigeons d'elle la même chose ».

En l'état, le programme pourrait sembler être « alléchant » car présenté dans un bel habillage... : Il est question de « redonner de la capacité commerciale au réseau » ; avec plus de monde face à la clientèle (aujourd'hui mieux informée et plus exigeante) ; deux nouveaux métiers dont l'attaché commercial, qui n'est autre qu'un guichetier d'accueil ayant des ventes à réaliser ; et le conseiller immobilier qui apparaissent ; des collaborateurs mieux formés et valorisés...

Bref tout le contraire de ce qu'ils ont pu vivre jusqu'à présent !!! On n'ose y croire, et vous avez raison car derrière tout cela, des effectifs en moins...avec des postes qui vont se retrouver à découvert. Il va falloir accélérer le rythme pour que la productivité souhaitée soit enfin au rendez-vous au terme du plan ! Sinon gare, Crescendo III pourrait surgir !

Vos élus **FO LCL** attendent beaucoup des informations concernant la déclinaison de ce plan sur notre périmètre et ont posé de nombreuses questions quant à :

- la traduction, sur notre périmètre, de la mise en œuvre opérationnelle de ce plan.
- «l'adaptation naturelle du réseau», 40 à 60 fermetures de point de vente nationalement, quid de notre région ?
- l'ouverture de GAB hors site...
- les zones à potentiel de développement futur ; l'optimisation du réseau et la stabilisation des structures...

- la montée en gamme des clients BAP vers la Banque Privée, avec quels moyens ; ainsi que le développement accéléré du multi-canal.
- la reconquête des clients sur les marchés pros et entreprises que jadis nous avons évincé !
- et la constitution de « l'indice composite de l'excellence opérationnelle » ...

Attendons, donc, maintenant, la suite du programme...

ENTRETIENS D'EVALUATION

Au 25 janvier la statistique de remontée globale pour notre DdR est de 75% avec quelques disparités selon les régions : Alsace 90% de réalisation, Franche Comté et Champagne Ardenne 75 %, Bourgogne 70% et Lorraine pour 65 %.

Franck Bertrand a bien confirmé la règle de base quant aux notations : « le noteur est celui qui est le plus à même de porter un jugement fiable ».

Qu'on se le dise... N'hésitez pas à nous faire remonter les difficultés rencontrées.

La direction précise ensuite qu'en matière de politique salariale, les MSI (Mesures Salariales Individuelles) viennent compléter

l'augmentation obtenue en N.A.O.E. et que ces MSI, compte tenu des « contraintes budgétaires » font l'objet d'une « plus grande sélectivité » et le « calendrier d'attribution est plus concentré sur juillet ».

Vous devez comprendre que beaucoup devront se contenter de 37 € nets de plus par mois qui sont apparus ce mois-ci sur votre bulletin de salaire.

Si vous vous sentez lésé, par rapport au travail fourni, par rapport à vos notations ou par rapport aux promesses de votre hiérarchie, contacter vos élus **FORCE OUVRIERE LCL**.

RESULTATS COMMERCIAUX ET FINANCIERS AU 30/09/2007

ENTREPRISES

Bourgogne (hors FC) : baisse des ressources suite perte d'1 gros client. PNB à + 2%.

Champagne Ardenne : ressources clients + 15% - baisse importantes (- 38%) des flux suite transfert d'un dossier à risque et forte baisse du PNB suite à la baisse des commissions sur ce même dossier.

Alsace Lorraine : baisse des crédits CT et très forte hausse des MT - commissions stables - PNB en légère évolution (+ 0,2%)

BAP : Commercial

En valeur absolue, pour les Part., la DdR EST est assez éloignée du point de passage (comme toutes les autres) à 76% mais se situe tout de même en 3^{ème} position nationale avec 60%. Alors les objectifs : réalité ou fiction ?

Financier

Toujours le même constat de faiblesse ; même si l'Est abandonne les dernières places pour finir l'année en 7^{ème} position au titre de l'évolution du PNB. Année 2007 très bonne en matière d'ouverture de comptes (pour étudiants particulièrement). La Direction insiste lourdement pour la vente d'épargne programmée et sur la fidélisation, une plus grande sélection dans les décotes (seulement sur gros dossiers et tout en préservant nos marges). Elle ne veut

(voudrait ?) plus de la politique « stop and go » et parle d'une opération importante de « nettoyage » des comptes.

A **FO LCL**, nous n'employons pas les mêmes termes mais nous avons aussi en mémoire d'avoir dénoncé les opérations « yoyo » sur les taux PI aboutissant à une production effrénée (à marge déficitaire et USPI aux abois), et aujourd'hui spectateur sur ces opérations. Et que dire du nettoyage :

* Face au refus de certains hiérarchiques refusant de valider les fermetures de compte signées par le client (« ça rime à rien, on doit exécuter l'ordre du client » dit la Direction, prête à recevoir les doléances des Conseillers en « litige » avec leur DA)

* Quand on prie des clients d'aller à la concurrence sans prendre la précaution de vérifier s'il n'a pas d'autres comptes mieux « garnis » chez LCL !

A la question sur les objectifs 2008 déjà déclinés (en masse, car face aux difficultés de 2007, on surdose !), la Direction répond ne pas avoir de retour négatif des Conseillers. Alors, criez plus fort car elle ne vous entend pas ! Quand les élus lui parle de pression insupportable, la Direction répond que vous êtes dans une entreprise commerciale qui doit vendre beaucoup, mais de la qualité (et bientôt de l'excellence !!!) d'abord.

Qui a déjà trouvé la frontière entre les deux pôles ?

DEPART EN PRERETRAITE

Préretraites :

76 collaborateurs vont partir en 2008 (50 au premier semestre et 26 au second).

Pour les grandes lignes, 20 CA, 10 Conseillers Part, 9 DA, 3 Adj. Fonctionnement, 7 Conseillers Privés, 5 Equipiers volants et 3 Conseillers pros.

Anticipations par des embauches :

12 embauches dont 6 en vivier et 2 retours après démission.

Conditions de départ :

La direction a bien confirmé que les premiers départs sont à sortie effective du 1^{er} avril 2008.

Les collaborateurs peuvent néanmoins partir avant cette date du fait de la prise de leurs congés, après accord de leur hiérarchie.

Espérons qu'aucun partant n'ait à partager de compétences, LCL Partage serait alors déjà en difficulté avant son lancement...

Congés payés et préretraite : Les départs ne devraient normalement intervenir qu'à partir d'avril, ce qui ne laisse pas le temps à tout le monde de prendre ses congés. Un arbitrage peut alors intervenir avec la Direction sur la prise ou le paiement qui peut provoquer un changement de tranche de cotisation à l'assurance volontaire vieillesse (prise en charge par LCL pendant la durée de portage), déduction qui peut atteindre 60 à 80€ mensuels sur la rente pendant toute la durée du portage. La Direction nous dit informer le salarié de cette incidence lors de l'entretien préalable au départ.

LCL PARTAGE

Pour mémoire, le concept est d'identifier les collaborateurs en passe de partir en retraite ou préretraite et qui possèdent un savoir spécifique, afin de leur demander de transmettre leur compétence et leur expertise à des collaborateurs volontaires et dynamiques (!!!). Il concerne certains métiers critiques : les professionnels, les privés, les D.A. et techniciens d'après vente. Ce projet, déjà en construction, depuis plusieurs mois avec les « équipes projets » devrait être opérationnel, selon la Direction, début avril.

La quantification et la planification des départs étant effectuées, il s'agit, maintenant, de mettre en application rapidement ce principe qu'est LCL Partage. Si la réalisation du projet tarde, les compétences seront déjà parties et ce projet mourra dans l'œuf... Ou, alors, il faudra que certains collaborateurs retardent leur départ ???

EQUIPES VOLANTES

Divers thèmes ont été abordés concernant les équipiers volants :

Dimensionnement équipe volante Macon : la réduction de l'EV aboutit à gérer à flux tendu ce qui finit par provoquer là aussi des relations tendues avec les hiérarchiques qui finissent parfois par ne pas valider des congés posés de longue date !

Ce qui paraît très bizarre : aucune remontée au DdR.

Réflexion de **FO LCL** : problème non soumis ne sera jamais résolu !

Fixation d'objectifs :

En matière d'objectifs, de CSV et au delà des trophées, on ne peut pas dire que la transparence est au rendez-vous. On peut vraiment dire que ce Personnel (pour lequel on a toujours vaguement promis un statut) est sans cesse oublié...sauf pour jouer les premiers de service dans les agences en mal

d'effectifs suffisants. Comme entendre les réponses ne nous suffit pas à les comprendre, Doc en Ligne semble préciser les détails des diverses possibilités de CSV. Si ça ne suffit pas, demandez nous un extrait du PV de la séance qui reprendra in extenso les explications fournies par la Direction !

Trophées 2007 :

Pour la Direction et selon les règles nationales, seuls les collaborateurs rattachés à une DGA sont concernés par l'attribution des points Trophées. Les équipiers d'appui en sont exclus car ils sont rattachés à la DR.

Mais le bon sens (si proche de chez nous !!) n'empêche pas le DGA de faire une distribution à l'équipier volant qui a participé au bon classement de l'équipe.

Vive le bon sens !

BILAN DROIT D'EXPRESSION 2007

Pour la DdR EST, plus de 150 réunions se sont tenues :

Alsace : 98 dont 82 à l'UAC

Bourgogne : 14 dont 5 à l'UAC

Champagne Ardenne : 3

Franche Comté : 9

Lorraine : 30 dont 18 à l'UAC

Les thèmes les plus abordés sont : le fonctionnement interne, les relations entre unités et les conditions de travail.

Pour **FORCE OUVRIERE LCL** le nombre important de réponses différées démontre bien le peu d'intérêt porté à ces réunions.

Avis du CE Abstention **FOLCL CGT SNB** / contre **CFDT**

SANCTIONS RECUES PAR COLLABORATEURS

Pour l'année 2007, on a pu noter les sanctions suivantes :

2 rétrogradations, 3 blâmes, 2 avertissements écrits ;

Aucun licenciement n'a été prononcé.

En cas de problème ou menace de sanction, contactez un représentant **FO LCL** qui sera toujours présent pour vous assister lors d'entretiens difficiles, c'est un droit et il ne faut pas oublier que cela n'arrive pas qu'aux autres.

RELANCE DU POUVOIR D'ACHAT...

Rachat RTT : LCL est dans l'attente du décret d'application. Le CLP pourrait convertir ses jours RTT non pris de 2007 à 2009 dans les conditions suivantes :

Exonération de cotisations sociales sauf CSG et RDS, majoration de 25%, non imposition sauf pour les RTT 2007.

Pour **FO LCL**, la priorité est bien sûr de prendre ses congés et RTT, et d'envisager l'augmentation du pouvoir d'achat non par des

mesurettes mais en donnant la priorité aux augmentations générales de salaires.

CET : Un accord de groupe existant, les conditions de conversion monétaire du compte épargne temps sont celles prévues par l'accord de groupe.

DEBLOCAGE PARTICIPATIONS : En attente de l'accord d'entreprise avec un maximum de 10000€.

ELECTIONS PRUDHOMMES

Les élections de Prudhommes se dérouleront le 3 décembre prochain.

Nous vous conseillons de bien vérifier auprès de votre hiérarchie l'exactitude des informations reprises sur la liste

prudhommale disponible auprès de la Direction et de faire rectifier si nécessaire (adresse et affectation).

Le matériel de vote vous sera envoyé à votre domicile en temps voulu.

N'oubliez pas, le 3 décembre, votez **FORCE OUVRIERE** .

ACCUEIL SERVICE DGA DIJON

A Dijon, il y a eu une réflexion engagée en Délégation de Personnel qui aboutit au constat suivant : il faut jongler, certains jours, avec le peu d'effectif disponible pour ouvrir des points de vente.

Il semble que l'effectif prévu pour l'accueil de Dijon Liberté n'est pas plus important que celui d'autres agences de moindre

taille ; l'équipe volante est même amenée à intervenir sur cette unité, alors que les interventions ne devraient concerner que les petites agences ; des affectations d'équipe volante changent même parfois le matin même pour « boucher les trous ».

L'information ne serait pas encore arrivée à la DdR... Maintenant c'est fait !!

AGENCES A TROIS PERSONNES

Ce n'est déjà pas facile, mais imaginez-vous quand il manque 1 personne : problème d'organisation - règles de sécurité difficilement applicables...sans compter qu'il faut abandonner ses propres tâches pour remplacer la personne absente ce qui finit par causer des problèmes relationnels au sein même de l'agence. La Direction semble prendre conscience des problèmes

(amplifiés par la réduction des équipiers volants) et nous demande ni plus ni moins de l'aider à identifier les problèmes afin de réfléchir à de nouveaux modes d'organisation. Et les managers, ils servent à quoi ? A cacher les problèmes ou sont-ils simplement en manque d'idées ?

POINTS DIVERS

Situation des prospecteurs professionnels : Dixit notre président : « Si encore prospecteurs, ils sont prospecteurs »...

A savoir, néanmoins, que le plan de compétitivité prévoit que ce poste aura disparu fin 2010.

Commission Nationale d'Entraide : La secrétaire de la CNE est venue demander aux élus de démultiplier l'information concernant cette instance, aux salariés dont beaucoup en ignore même jusqu'à l'existence.

La CNE peut venir en aide à des collaborateurs qui se trouveraient dans des situations difficiles et problématiques.

Les élus **FO LCL** sont à la disposition de celles et ceux qui auraient besoin d'une aide ou de précisions sur ce sujet.

Formation Incivilités : La Direction reconnaît que toutes les DGA n'ont pas fait la formation, disponible sur Espace Partagé . Un rappel sera fait, mais là encore tous les équipiers volants en ont été exclu et c'est une fois de plus regrettable.

Vente IARD PACIFICA avant les stages : 200 collaborateurs formés au 31/01 et 60 d'ici le 28/02. Dans l'attente de la formation, les collaborateurs doivent diriger le client intéressé sur SVP IARD. Mais nous n'avons pas pu savoir si la vente venait alimenter l'IPC du Conseiller. A suivre.....

PROCHAINE REUNION EXTRAORDINAIRE DE CE LE 12 FEVRIER (CRESCENDO II)

PROCHAINE REUNION ORDINAIRE LE 22 FEVRIER

Possibilité d'envoi de nos infos par : Mail contactez focldijon@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/>