



Politique Commerciale

En ce début d'année 2012, comme de coutume, nous avons eu la présentation de l'IPC et de la RPC. Pour la première fois, une explication très complète nous a été donnée. Nous allons tenter de résumer.

Ce qu'en dit la direction / Ce qu'en dit FO-LCL

IPC

L'IPC correspond à l'orientation de la politique commerciale donnée par l'entreprise dans le contexte économique : on valorise plus ou moins tel ou tel produit en fonction de la politique de développement.

Une attention particulière sera portée aux temps partiels (enfin?!)

Et comme d'habitude, selon la direction, l'IPC n'est pas si important, il permet juste de mesurer l'activité commerciale...

RPC

Les grands objectifs :

- Servir la stratégie de l'entreprise
- Couvrir toutes les composantes du développement
- Valoriser l'activité et le développement
- Reconnaître la performance individuelle et la contribution au collectif
- Valoriser les sur-performances.

FO LCL ne peut qu'adhérer à la notion de collectivité et d'équipe mais le discours semble trop beau pour être vrai. En effet :

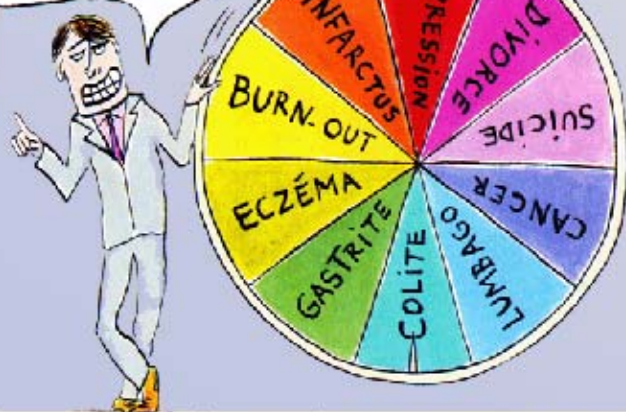
- Les objectifs sont en hausse chez LCL quand, compte tenu de la crise et du contexte économique, ils semblent diminuer dans les autres établissements bancaires.

- La direction précise que l'évaluation managériale aura une part importante dans la RPC. Or, nous savons que des consignes ont été données pour ne pas noter plus de 10 les collaborateurs (alors que la notation va jusqu'à 15). **D'après nos estimations, cela représente environ 200 euros minimum de perte sur la rémunération.**

- Un autre critère nous inquiète : l'Indice d'Activité Client (I.A.C.). Il s'agit d'axer une partie de la rémunération sur l'activité du compte du client. En théorie, quand deux compartiments sont détenus par le client (carte et domiciliation de revenus par exemple), le client est considéré « actif ». Problème : nous avons vérifié que certains « IAC » ressortaient « rouges » quand ils auraient dû sortir « verts » en raison des produits détenus par le client. De plus, nous avons des interrogations sur certains types de comptes possédant un IAC « rouge » mais que l'on peut difficilement équiper davantage (comptes aux mineurs, personnes âgées...).

Bon à savoir : La direction interpellée par FO LCL sur ce point, nous précise qu'il faut lui remonter les problèmes éventuels. Dont acte. N'hésitez pas à nous signaler toute anomalie !

TRAVAILLER PLUS
POUR GAGNER...



Quelques nouveautés :

- Une plus grande part donnée au développement net et d'encours.
- L'intégration dans la rémunération d'éléments qualitatifs et de satisfaction clients (IRC, activation ou ré-activation de comptes considérés comme inactifs, flux...)
- L'abandon dans la part collective de la logique de classement entre DGA.
- La possibilité pour chaque collaborateur d'avoir un suivi hebdomadaire sur 80 % de sa rémunération globale.
- La part importante réservée à l'évaluation managériale.

Quelques valeurs sûres :

- L'épargne de bilan toujours essentielle et valorisation de celle-ci en nombre de contrats, en capitaux et en versements récurrents.
- Développer le crédit à la consommation, maintenir le prêt immobilier comme vecteur de conquête, valoriser l'ensemble de la gamme des crédits aux professionnels.
- Valorisation de l'équipement lors de l'entrée en relation, ainsi que de « LCL à la carte » Et toujours le développement de l'IARD...

Notre conclusion :

Reprenez les livrets RPC 2012 que nous avons reçu récemment. Toute la famille « activité » correspond à ce que nous produisons, c'est-à-dire nos ventes.



La rémunération basée sur cette production pure ne représente plus que 30 à 50% de l'opportunité cible totale.

Ou encore 100% de nos ventes ne représentent plus que 30 à 50 % de notre RPC (hors bonus).

IAC, IRC, MIF, EAP... Ces critères ne sont pas de notre seule responsabilité et sont mesurables au niveau agence et groupe d'agences. De plus, ces outils de contrôle de l'activité nous semblent des moyens de pression supplémentaires et de plus en plus axés sur le flicage.



« La performance est belle à partir du moment où elle est collective. »
(Christophe Juguet, DdR méditerranée)

Certes, à condition que la collectivité et l'entreprise ne nuisent pas à l'épanouissement personnel et à la réussite de chacun.

Je souhaite avoir une aide de FO recevoir par email les infos adhérer à FO

Prénom et Nom : Date de naissance :

Adresse perso :

Fonction actuelle : Affectation :

E-Mail :@..... Tel :

Date & Signature :

