

Y A-T-IL UN PILOTAGE DANS L'AVION ?

Les troubles psychosociaux peuvent être caractérisés par l'apparition chez une ou plusieurs personnes de signes souvent faiblement perceptibles qui peuvent progressivement s'aggraver jusqu'à devenir pathologiques. Les risques psychosociaux sont définis comme la probabilité que des troubles se manifestent.

Il s'agit bien de prévenir plutôt que de guérir. Devant le nombre de lotus qui s'amoncellent, les ordres écrits où chaque interlocuteur y va de son commentaire (sont-ils payés à la ligne ?) avec parfois jusqu'à 24 points d'exclamation, les tableaux divers et variés à faire remonter quotidiennement, voire deux fois par jour parfois, les menaces à peine voilées, **FO LCL** ne pouvait que réagir face à ces agressions que vous subissez tous les jours, même si vous ne vous en rendez pas compte.

Réfléchissez : pourquoi vous demande-t-on des remontées quotidiennes quand chaque DA, DGA ou même D.R. peut suivre votre progression sur LCL Pilotage ? Pour vous mettre la pression uniquement, pour vous faire toucher du doigt votre incompétence supposée lorsque les résultats ne sont pas à la hauteur de ce qui vous est demandé ou de vos objectifs (souvent famoureux, reconnaissez le). Pourquoi vous demande-t-on de faire remonter quotidiennement des tableaux remplis manuellement avec le nombre de RDV pris par vos soins ? Là encore pour vous mettre la pression, parce que sinon il y a l'agenda partagé que tout un chacun peut consulter, notamment DA, DGA et même D.R...

Pour **FO LCL**, il s'agit bien d'un problème d'organisation. La Direction a beau se réfugier devant les discours officiels faits au sein même de l'instance du C.E., cela ne nous suffit plus. Il ne s'agit pas de nous redire ce que nous savons déjà : les lotus à répétition et les remontées ne servent à rien avec des outils tels que LCL Pilotage et Agenda Partagé. Le discours doit se faire de manière descendante par la voie hiérarchique pour que vos supérieurs cessent de vous importuner en vous obligeant à remplir tous ces tableaux. Posez vos bonnes questions, faites les bons choix et surtout n'hésitez pas à contacter un représentant **FO LCL**. **Là non plus nous ne vous abandonnerons pas.**



RISQUES PSYCHOSOCIAUX

SOUPE INTERNE (T)

Vente par internet

Nous nous sommes inquiétés de savoir si dans le cas de simulation de prêts non concrétisés en agence mais effectués sur LCL interactif par le client lui-même, le conseiller percevait une quelconque rémunération. Réponse : la vente est comptabilisée dans les résultats du portefeuille concerné mais le collaborateur doit saisir le CRCO...

FO LCL ne peut que vous conseiller d'être vigilants sur vos états d'alerte, si vous les recevez ... Ne passez pas à côté de votre rémunération. N'hésitez pas à contacter un représentant **FO LCL**.



e-LCL Marseille :

Ouverture de l'agence e-LCL à Marseille avec 5 personnes:

1 DA, 3 MHG, 1 expert assurance et bientôt 1 Expert en Immobilier.

Finalement, **FO LCL** constate que quand la Direction veut donner les moyens pour se développer, elle y parvient. Pourquoi, le réseau n'a-t-il pas les mêmes chances ? Devons-nous considérer tous les conseillers de clientèle comme des experts dans le réseau ?

FO LCL se réjouit de cette ouverture mais quelques inquiétudes subsistent quant à l'alimentation des fonds de commerce au détriment du réseau. Même si l'idée est bonne, **FO LCL** préférerait que la prospection se fasse en majorité chez la concurrence. D'autant que si l'essentiel des ouvertures de compte se fait par transfert en provenance du réseau, **les objectifs de celui-ci ne sont pas pour autant revus à la baisse.**

TENU VESTIMENTAIRE

De plus en plus, certains hiérarchiques exigent le port de la cravate. **FO LCL** a donc interpellé la Direction sur ces dérives.

Car nous vous rappelons qu'aucun texte, ni dans la convention collective, ni dans le règlement intérieur ni même dans le code du travail ne vous impose le port de la cravate. Il est stipulé simplement qu'une tenue correcte et décente est exigée. Deux constats sur cette question : la plupart des collaborateurs que nous rencontrons portent volontairement la cravate. Ceux qui ne le font pas nous paraissent malgré tout très élégants. Et dans tous les cas pour **FO LCL**, l'habit ne fait pas le moine, et la cravate ne fait pas la qualité du conseiller commercial. Au-delà de la polémique, si le port de la cravate devient une exigence (**non réglementaire**) basée sur le « Dress Code » établi par un sondage clientèle, **nous ne pouvons que nous inquiéter de la liberté individuelle** : qui empêchera certains hiérarchiques d'exiger le port de la jupe et du décolleté aux femmes sous prétexte que le client estime que l'employée de banque ne doit pas porter de pantalons... ?

On ne peut rien vous imposer, n'hésitez pas à contacter un représentant **FO LCL**



ITRC

Depuis le mois de mai nous demandions à la Direction d'appliquer l'accord d'Indemnité de Trajet Régional Corse, accord signé par l'ensemble des organisations syndicales et patronales et applicable depuis Novembre 2009. Depuis le mois de Mai, la Direction attendait une réponse de ses juristes pour savoir si elle devait ou non l'appliquer (en espérant que les juristes ne soient pas payés au taux horaire). Enfin ! L'évidence s'est faite jour et oui, la Direction de LCL va enfin appliquer cet accord. Si **FO LCL** reconnaît que le sourire de la Direction faisait plaisir à voir pour nous annoncer cette bonne nouvelle, il faut cependant reconnaître que celui-ci s'est figé lorsque nous avons demandé la rétroactivité pour l'ensemble des salariés Corses...Affaire à suivre donc, affaire qu'encore une fois nous ne lâcherons pas!

en bref !

Bus ISIC :

Cette opération a été décidée au plan national (précédemment réalisée uniquement sur la région parisienne). Il s'agit d'une animation commerciale pure. 2 points de RDV à Marseille les 27 et 28 Septembre et 2 à Nice les 14 et 15 Octobre sur le document officiel fourni. En séance, on nous précise qu'un autre site est prévu sur Aix avec 2 points les 30 Septembre et 1^{er} Octobre.

Même si FO LCL se réjouit de la philosophie de ce genre d'animation, bénéfique à la promotion commerciale de notre établissement, nous espérons que l'investissement de nos collègues « volontaires désignés d'office » sera apprécié à sa juste valeur et que les conditions de leur prestation ne seront pas dégradées par les horaires pratiqués.

Dernière minute :

Enfin, il y a loin de la coupe aux lèvres ! Loin de donner aux salariés les conditions de travail favorables à la bonne réalisation de cette opération, nous apprenons que le vendredi à 14h une réunion téléphonique a été organisée et que, en plus d'horaires élastiques dont on ne sait même pas si ils seront dédommagés payés ou récupérés, on demande aux heureux volontaires désignés d'office de sauter le repas ou éventuellement de prendre un sandwich entre 14h30 et 16H ! Inacceptable pour vos élus FO LCL qui continuent de penser que vous avez des droits et notamment celui de prendre votre pause déjeuner !

Aménagement du site Banque Privée Nice :

2200 comptes pour 500 millions d'encours et 12 collaborateurs. La priorité du projet semble axée principalement sur la conquête de nouveaux clients avec un objectif de 120 nouveaux clients par an, soit une progression de 8 % par an des encours.

Certes, développer la clientèle à fort potentiel nous paraît indispensable pour la pérennité de notre entreprise. Toutefois, **FO LCL** s'inquiète que de tels sommes* soient consacrées à l'aménagement de ce type de site pour 10 collaborateurs quand beaucoup de nos collègues souffrent encore de mauvaises conditions de travail et risquent de ne pas voir les projets de rénovation de leurs agences aboutir faute de budget.

*Rappel des sommes prévisionnelles : Nice 887 000 euros, Cannes 823 000 euros, Toulon 560 000 euros, Marseille 1 860 000 euros soit une somme prévisionnelle totale de 4 130 000 euros. Pour changer la moquette, racheter deux fauteuils et donner un coup de peinture... Cher le devis !

Certification AMF

Les conseillers commerciaux en poste avant le 1^{er} juillet ne sont pas concernés. Pour les nouveaux embauchés, soit ils seront recrutés déjà certifiés AMF, soit ils devront passer leur certification dans un délai de 6 mois pendant leur période d'essai. Devant notre interrogation quant à la possibilité de vendre des produits bancaires avant d'avoir obtenu la certification AMF, la Direction nous répond que pendant cette période, les conseillers commerciaux pourront malgré tout vendre, coachés par leur manager de proximité... Règle qui n'apparaît pourtant nulle part dans les règles AMF. Alors qui sera responsable en cas de problème ?

