



# INFO CE

## Mars 2009.

Tél : 04 78 92 23 96 - Fax : 04 78 92 26 05

Lotus : csr-rs\_fo-deraa

### Tous les Directeurs d'Agence, cadres !

**FO LCL revendique depuis plusieurs années, le passage de tous les Directeurs d'Agence au niveau cadres, et cela quelque soit le effectif du Point de Vente.**

Aujourd'hui, même si la situation évolue, il reste du chemin à faire, afin que chaque DA soit considéré au sein de LCL comme un manager. Pour **FO LCL**, dans une période où les DA sont de plus en plus exposés aux risques commerciaux, la limite entre

production et déontologie mériterait d'être mieux définie. Ainsi, il y a 203 DA sur le périmètre de la DdR RAA.

- 104 DA d'agences <= à 3 UTP (23 ne sont pas à la cible : classe G)
- 72 DA d'agence de 4 à 6 UTP (1 seul n'est pas à la cible G ou H son dossier est en cours de régularisation)
- 27 DA d'agence => à 7 UTP (100% sont au niveau cible)

### Les Comptes de la crise financière.

**FO LCL** est intervenue le 24 mars dernier auprès du directeur général de CASA, G. Pauget afin de demander le non versement de toute rémunération variable (stock-options, bonus...) aux principaux dirigeants du groupe.

Comment justifier ces bonus, étant donné les erreurs stratégiques de la filiale CALyon dont les pertes ont plombé les résultats du groupe CASA et qui ont contraint le Crédit Agricole SA à demander l'aide de l'Etat.

De même, dans un souci de justice sociale, **FO LCL** a demandé l'arrêt immédiat du financement des « retraites chapeaux » qui offre à plus de 300 dirigeants une retraite dorée à vie ! Alors que les suppressions d'emplois se multiplient, que le

nombre de chômeurs explose, que le pouvoir d'achat se détériore et parce que les salariés du Groupe ne doivent pas payer la note des égarements des dirigeants, **FO LCL** a demandé au directeur général de faire preuve de décence et de civisme et à s'engager à :

- Développer l'emploi en France comme dans le reste du monde
- Oeuvrer pour améliorer sensiblement les conditions de travail
- Revoir la politique globale de rémunération du Groupe pour une répartition plus équitable

**FO LCL rappelle que ces mesures permettraient au Groupe d'être en cohérence avec les valeurs éthiques qu'il prône.**

### Automatisation Annecy Cran.

Si **FO LCL** n'est pas hostile aux travaux de cette agence, notre Organisation Syndicale a voté défavorablement à l'automatisation compte tenu de la diminution des effectifs de cette agence.

En effet le nombre de salariés passe de 5 à 4 pour un effectif de 3,8 UTP avec une charge de travail pour l'Accueil Service

évaluée selon la Direction à 0,86 UTP ( 0,12 UTP pour le traitement des remises de chèques, hors enceinte technique + 0,33 UTP en maintenance financière + 0,41 UTP pour l'accueil et l'accompagnement de la clientèle à la salle des coffres)

Le vote du CE confirme notre avis : 2 avis favorables 3 abstentions et 4 votes défavorables..

### Norme nationale des portefeuilles clientèle.

Au cours de ce CE la direction a rappelé les normes nationales des portefeuilles de clientèle :

Conseiller Grand Public ..... : entre 800 et 1500 clients.

Conseiller Moyen Haut de Gamme : entre 400 et 600 clients.

Conseiller Privé ..... : entre 400 et 600 clients.

Conseiller Professionnel..... : entre 80 et 250 clients.

Conseiller en Patrimoine..... : entre 250 et 350 clients.

Conseiller Banque Privée..... : entre 100 et 120 clients.

Gestionnaire de clientèle gérant l'activité banque au quotidien, opérations simples : 1 gestionnaire pour environ 3 conseillers en Banque Privée.

Directeur d'agence Particuliers et le Directeur d'agence Particuliers et Professionnels: il n'y a pas de norme car le dimensionnement est variable selon les secteurs et l'effectif.

**N'hésitez pas à nous demander l'InFO Pratic spécial Intéressement et Participation.**

Section FO LCL RAA - 18 rue de la République - 69002 LYON

Téléphone : 04 78 92 23 96 - Fax : 04 78 92 26 05

Lotus : csr-rs\_fo-deraa