



L'indépendance qui nous rassemble



## Le DRH se met au vert

Rentré au Crédit Lyonnais par la petite porte il y a 30 ans, Renaud Chamier a gravi tous les échelons.

Outre un parcours commercial (conseiller, DA, DR, directeur Banque Privée), il maîtrise le domaine RH (GRH, Responsable des relations sociales, DRH).

C'était le dernier des mohicans, le seul survivant bleu et jaune au Comex. L'annonce de son départ de LCL a ainsi une portée symbolique.

Même si chacun était dans son rôle, Renaud Chamier était un interlocuteur à l'écoute, bienveillant. Nous apprécions son humanisme, son humanité, sa simplicité, son respect et sa vision du dialogue social.

**Nous lui devons notamment la réhabilitation des jours de fractionnement, l'application de la formule de calcul FO LCL de valorisation des jours CET.**

Son parcours se poursuit dans la caisse Champagne - Bourgogne où nous ne doutons pas que la seule chose qu'il sabrera, ce sera les bouteilles !

Bonne continuation Monsieur le DRH.



LCL :

## chèques out

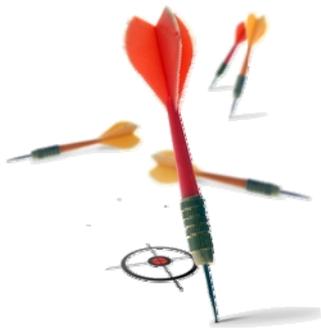
L'usage du chèque diminuant, la direction envisage de sous-traiter la plupart de ces activités à CA Chèques, qui aura prochainement comme clientes toutes les caisses régionales.

Sur les activités occupant 84 ETP à fin 2017 :

- l'équivalent de 24 sera automatisé
- l'équivalent de 40 serait transféré à CA Chèques
- l'équivalent de 20 serait maintenu (11 au pilotage, 9 aux clients Entreprises)

Les salariés impactés seraient affectés à d'autres activités. Il n'y aurait pas de possibilité de mutation vers CA Chèques, **les avantages sociaux et salaires sont plus bas que chez LCL** (si, si, c'est possible !).

Par ce dumping social organisé, la direction de LCL mise sur une réduction des coûts de 650.000 €.



## CENTRICITÉ

### 2018 :

### On applique la méthode ... Coué qu'il advienne

LCL fait au moins un satisfait : Emile Coué, puisque sa méthode fait un tabac chez nos dirigeants : + 28.000 clients actifs et 87.000 promesses de domiciliation. C'est une façon de présenter les choses. On sait bien que LCL pousse au virtuel mais tout de même, la réalité non virtuelle est tout autre :

- attrition : 6%
- VAD pure : 3%
- 8ème sur 10 au baromètre Posternak-IFOP des banques françaises.. L'IRC, indice interne, est-il fiable ? ... on ne peut être juge et partie.

Côté RH, même constat :

- 700 démissions en 2017 dont 572 dans le réseau
- de nombreux licenciements pour abandon de poste (même des GRH le préconisent !)
- dans le numéro de février 2018, Capital écrit : « A noter l'absence de LCL, où le plan d'économies passe mal ». En effet, LCL n'est plus parmi les 23 meilleures banques en qualité d'employeur, même pas dernier.

Cependant, la direction se félicite d'être en avance de 200 ETP sur la trajectoire RH (comprendre baisse des effectifs). **Elle se réjouit de la réduction de 750 à 850 ETP dans les fonctions support et POSC puisque cela contribue à la baisse des charges de 110 à 120 M€.**

Pour **FO LCL**, on est bien loin de l'esprit du plan qui, rappelons-le, s'appelle Centricité Clients : fermetures d'agences, déshumanisation, autant de décisions qui conduisent à éloigner notre clientèle alors que la qualité de service et la relation sont les éléments qui permettent de se différencier.

SNI :

## Obrigado Lisboa



Dans la même optique, afin de réduire les coûts de 30% du Service Numérique et d'Information, 50 missions de prestation actuellement effectuées en France basculeront à Lisbonne d'ici fin 2018, avec une cible de 150 missions basculées à horizon 3 ans.

Telle une agence de voyage, LCL nous a vanté les atouts de la capitale portugaise : place technologique forte, dynamique, jeune. 50% des lisboètes parleraient français, la banque y est (encore) un secteur prisé. **Et surtout, le taux journalier passerait de 610 € à 410 €.**

Il est vrai que nous sommes dans un groupe mutualiste, socialement responsable ... qui pense à nos voisins européens en difficulté. C'est beau la solidarité.



La direction a rappelé les règles à respecter en matière d'IARD :

un conseiller de niveau 3 ne peut vendre un contrat que si un collègue de niveau 1 est affecté à son agence, peu importe le fait que ce dernier soit physiquement présent ou non au moment de la vente.

La direction nous a également confirmés qu'une offre assurance emprunteur CLP était à l'étude. Dans son intérêt, il faudrait être prêt rapidement.