Mars 2021

Lors de cette séance, la direction est venue nous faire lecture de ses réponses aux nombreuses questions posées par les élus et organisations syndicales, qui avaient pour but de dissiper le brouillard sur le projet. Nous restons dans le flou :

- **La liste des agences à fermer ne serait pas encore définie**. Etonnant puisque la décision de fermer, de « renforcer » ou redynamiser aurait été prise à l'appui de données géomarketing. La direction nous aurait-elle présenté un projet non abouti donc trop tôt ? Quoi qu'il en soit, ce non-dit provoque beaucoup d'inquiétude et plonge salariés et clients dans l'incertitude.
- **Y aura-t-il réellement « renforcement » de certaines agences** ? Même si le projet était à iso-effectif (contrairement aux 2 premières vagues où de nombreux postes ont disparu), les renforts viendraient cependant accompagnés de leurs clients. Au mieux, la situation restera donc identique avec, simplement, une marge de manœuvre plus importante due à la concentration des forces. **Au pire, la part des anges** (évaporation d'une partie des postes ...) **continuera à nous faire vivre un enfer**. La direction a d'ailleurs reconnu qu'aucune étude d'impact sur les conditions de travail n'avait été effectuée. Ce qui est incroyable pour un tel projet.
- **La liste des agences de 3 ETP et moins fournie par LCL, semble comporter de nombreuses erreurs**. Les anges auraient-ils déjà commencé à prendre leur part ? Nous pouvons vous fournir cette liste sur demande. ***FO LCL*** espère que ce projet n'est pas l'occasion de couvrir les postes vacants par des salariés dont l'agence ferme. Si tel était le cas, il n'y aurait aucun renforcement, bien au contraire.
- **Si par apport de clients, une agence atteint les 5.000 relations, un poste dédié à l'accueil sera-t-il créé** ? (règle de l'accueil de 2015). La réponse est : *« ce ne sera pas systématique »* ...

L'argument phare avancé par la direction pour justifier son projet est que de moins en moins de clients se rendent physiquement en agence, sauf pour une opération complexe. Mais alors, pourquoi ne profite-t-elle pas de l'urgence sanitaire pour imposer temporairement la relation à distance devenue possible grâce à LCL Visio et à la digitalisation ? Elle contribuerait ainsi à combattre le virus en limitant les flux tout en permettant à notre clientèle de s'approprier ces nouveaux canaux. La direction serait-elle schizophrène ?

L'ACCOMPAGNEMENT HUMAIN

FO LCL soutenue par la CFDT, a demandé l'ouverture d'une négociation pour « renforcer» les mesures d'accompagnement proposées. La direction a répondu y réfléchir.

Mobilités géographiques :

- pour déterminer s'il s'agit d'une modification du contrat de travail (nécessitant l'accord du salarié), la nouvelle affectation doit être à plus de 50 kms aller de l'ancienne affectation.
- pour bénéficier des mesures d'accompagnement, l'appréciation s'effectue du domicile à la nouvelle affectation. Même si votre nouvelle affectation est située à moins de 50 kms de l'ancienne, vous pouvez donc éventuellement bénéficier des mesures d'accompagnement.

Quel devenir pour les salariés qui refuseraient toute mobilité (géographique et/ou fonctionnelle) ? Mis à part *« on n'a pas envisagé ce cas »* et *« il n'y aura pas de licenciement »*, nous ne savons pas. Peut-être des ruptures conventionnelles individuelles, comme ce fût le cas lors de la fermeture de CRC.

BATAILLE DE CHIFFRES

De nombreuses fois, le COMEX a critiqué les stratégies des directions précédentes et veut apparaître comme le sauveur. Il tente de nous faire croire que depuis qu'il est arrivé, à l'aide d'indices internes, tout va mieux.

Pourtant, par ses propres chiffres, qu'il a d'abord contesté avant que nous lui fournissions, LCL a 102.000 clients particuliers de moins qu'à fin 2015.

Les enquêtes externes* (que la direction ne juge pas fiables) classent LCL bon dernier en termes de satisfaction clients et salariés.

Dernier exemple en date, dans « Les Echos » du 19 mars dernier, le responsable du nouveau pôle dédié aux ETI (entreprises de taille intermédiaire) chez CACIB, déclare que le taux de pénétration du groupe Crédit Agricole (LCL inclus) est globalement de 45%. Or, dans ses communications, LCL dit détenir à lui seul une part de marché de 49% à fin 2020. Qui dit vrai ?

* baromètre IFOP-POSTERNAK, classement des meilleurs employeurs (Capital)

Retrouvez la déclaration *FO LCL* relative au « grand rendez-vous » du 11 mars, faite à ce CSEC ainsi que le questions-réponses sur la 3ème vague de fermetures d'agences sur notre site fo-lcl.fr.

FO LCL vous souhaite de bonnes fêtes de Pâques

Délégation Nationale *FO LCL*
Immeuble Rhin - BC 401 - 11
2 avenue de Paris 94800 VILLEJUIF
☎ 01 42 95 12 05 / 06
fo_delegation-nationale@lcl.fr

Restez informés et connectés à FO-LCL

Appli FO LCL

twitter.com/FOLCL

FO LCL