



CE DDR SUD-OUEST du 26 JANVIER 2012

CHEQUES VACANCES DU CE

Les bulletins d'inscription
vous parviendront début
Février



VIE DES AGENCES

MODIFICATION DES HORAIRES :

CAMBO LES BAINS (1743) ET LA ROCHELLE PALAIS (8100) voient leurs horaires modifiés, vos élus **CFDT** au CE ont voté favorablement ce retour à des horaires « classiques » offrant une adéquation entre le commercial et la vie privée. Vos élus **CFDT** ont également demandé à la direction de revoir sa copie concernant d'autres agences de notre périmètre pour lesquelles les horaires ne nous semblent pas optimaux.



Travaux des agences

L'agence d'Angoulême va faire l'objet de travaux de rénovation et automatisation d'une durée minimum de 7 mois. Vos élus **CFDT** ont fait remarquer à la Direction son manque de volonté pour trouver des locaux de replis afin d'assurer un service correct à nos clients et des conditions de travail décentes pour nos collègues. **La CFDT** est toujours favorable à la rénovation de notre parc d'agences. En revanche pour ce dossier nous déplorons le manque de visibilité sur l'évolution des UTP et les réponses fournies à nos questions sur l'évolution des emplois dans cette agence restent floues.

CENTRICITE CLIENTS



« BIENVENUE »

Après les agences supérieures de plus de 5 collaborateurs, voici venu le temps pour les autres agences de se voir « formées à accueillir un client ». Cette formation se déroulera en agence fermée sur une demi-journée. Voici le calendrier annoncé par notre DDR.

DR Gironde le 23/02 et le 01/03

DR Poitou Charentes le 08/02 ; 10/02 ; et 15/02

DR Limousin Dordogne le 02/02 ; 09/02 ; 23/02

DR Sud Aquitaine le 01/03

CRISE ECONOMIQUE : LCL en 2012 ?

Encore une fois Mr Pierre-Yves MARTIN notre DDR, s'est voulu rassurant sur la crise économique. LCL va bien !!! Nous ne sommes pas impactés par les dettes souveraines ni par les prêts aux collectivités territoriales. Et comme les provisions sont maîtrisées... pourquoi s'inquiéter ?

Vos élus CFDT ont fait remarquer que la crise impactant nos clients il sera difficile de réaliser les objectifs 2012 surtout qu'ils sont en nette augmentation.

Sur le bilan 2011 Notre DDR s'est voulu rassurant sur le niveau de participation et intéressement que nous devrions percevoir. Même si les comptes de LCL ne sont pas arrêtés et présentés au conseil d'administration, pour lui, il n'y a pas d'éléments marquants qui puissent perturber la redistribution des bons résultats de l'entreprise aux salariés.

Pour LA CFDT il est plus que normal que les salariés touchent un maximum de participation et intéressement compte tenu que les négociations salariales ont été réduites à peu de chagrin ...

INFOS ACL :



A l'ordre du jour était prévu un point sur les activités 2011 des Télé-assistants, mais à notre grande surprise la direction d'ACL ne quantifierait pas les activités.

De qui se moque-t-on !!!!

Vos élus **CFDT** ont fait part à la direction de leur étonnement. Dans ce cas comment déterminer le nombre d'emplois nécessaire ? **La CFDT** demande un point exhaustif pour le CE de Février, car comme tient à le rappeler notre DDR : « on ne pilote que ce que l'on mesure »...

**Madame, Mademoiselle, Monsieur,
Chère cliente, cher client,**

La semaine dernière, je vous ai téléphoné pour prendre RDV avec vous. Comme d'habitude je suis tombé sur votre répondeur. Bien que vous ayant laissé un message, **vous ne m'avez toujours pas rappelé.**

Sous prétexte que vous avez déjà un compte chèque, un livret A au plafond, 2 LDD au plafond également –l'un pour vous, l'autre pour votre conjoint- une carte bleue à débit immédiat, un prêt immobilier, une assurance habitation, vous vous croyez permis de ne pas donner suite à mes appels. Je vous avoue franchement que cela commence à bien faire.

J'ai quelque chose à vendre. Votre devoir de client est de me l'acheter. Sinon, où allons-nous ? Je vais donc faire le point de votre situation, et vous indiquer les bons comportements à adopter en fonction des incontournables contraintes de la banque.

Commençons par votre carte bleue. **Il serait de bon ton** de changer cette carte actuelle à débit immédiat pour, au minimum, une carte premier. En effet, notre établissement souffre d'un manque de commissions dans ce domaine, comme l'a fort justement relevé notre si remarquable, merveilleux, extraordinaire, génial, directeur général. Passer de votre carte actuelle à une carte premier nous permettra de vous facturer annuellement 127 Euros au lieu de 32. Une seconde carte pour votre conjoint est indispensable.

Après la carte bleue, vos contrats d'assurance. **Seulement une assurance habitation !!! C'est nettement insuffisant**, on revoit. Pour cela vous allez m'accorder un RDV puisque là encore, j'ai reçu des instructions. Je vous les livre : Et surtout ne venez pas me dire que vous êtes débordés. J'ai comptabilisés les RV individuels depuis le début de la semaine... **Dans le même ordre d'idée nous avons lancé la semaine dernière la semaine IARD.** La prise de RDV est effective depuis 2 jours. Merci de ME REPONDRE par retour pour m'informer du nombre de RV déjà pris. J'informe donc de ce pas sa majesté financière : j'ai rendez-vous avec vous. **Il est impératif que chaque client entrant dans l'agence ressorte au minimum avec un devis AUTO ET un devis Habitation ET Santé.** Pas la peine de me dire que vous avez l'assurance habitation, il manque l'assurance Auto et Santé. Et surtout, ne venez pas me dire que vous êtes débordé...de sollicitations.

Votre résistance insensée à la souscription de produits m'amène à recevoir ceci de ma direction :

Nous vous faisons parvenir quotidiennement des dizaines de messages lotus sur les produits « PRIORITAIRES ».

Visiblement ils ne sont pas lus ! Ce matin pour LA DGA : prévoyance 3 ; IARD 2 ; CB débit différé 11 pour 24 ; emprunt obligataire 45,83%. Ceci est d'autant inadmissible que certaines Agences sont à ZERO Merci de tout mettre en œuvre afin d'extérioriser des résultats plus conséquents.

C'est là la conséquence de votre comportement irresponsable de sale client égoïste. Oui, les géniaux managers qui écrivent cette prose remarquable que je vous ai citée méritent une carrière fulgurante. Il est intolérable que vous puissiez continuer de nuire à leur avancement. J'attends donc de vous une prompte réaction et la souscription d'urgence des produits cités dans la présente. Pour cela vous trouverez joints les contrats pré-remplis, que vous voudrez bien me ramener signés vendredi à 15 Heures à mon bureau.

Car il ne faut pas oublier, clients, qu'un portefeuille qui ne produit pas « plombe l'agence ».

Une agence plombée, c'est toute la DGA qui souffre. Une DGA en retard et c'est toute la DR qui est en difficulté.

Une DR en difficulté et c'est toute la DDR qui vacille. Et si une DDR va mal, c'est tout LCL qui plonge. Et si LCL plonge, c'est le groupe CASA qui fait faillite.

Et si le groupe CASA fait faillite, c'est la France qui est en crise. C'EST L'EFFET PAPILLON !!!

Dans l'attente, je vous prie d'agréer, chère cliente, cher client, l'expression de ma considération distinguée.

VOTRE DEVOUE CONSEILLER LCL

(Librement inspiré du livre : IMPAIR, PASSE et ...BANQUE. Ou les chroniques de GASTON de Daniel GOURICHON. Edition les oiseaux de papiers).

Date du prochain CE : 28 et 29 Février 2012

VOS élus CE CFDT

Christine BILLIERESTEL 06 82 22 24 18

Courrielcfdt406447@hotmail.fr Local syndical CFDT AGEN 1200

Frédéric HERMESTEL 06 78 94 63 92 Courriel lemag-cfdtcl@hotmail.fr Local syndical CFDT FUKUOKA 43330

Dominique TEXIERTEL 06 75 11 46 63 Courriel sparusdom@aol.com Local syndical CFDT La Rochelle 8100

Béatrice ANTOINE TEL 06 79 59 45 72 Courriel beatrice.antoine@sfr.fr Local syndical CFDT Limoges 6700