



Nouvelle Direction pour une nouvelle direction ?

*Depuis 1999, le réseau des Caisses d'Épargne a fait fausse route.
Dans les trois dernières années, l'accélération dans la direction du mur a été brutale !*

Face à cette réalité, on peut adopter deux attitudes :

- la première consiste à ressasser le « bon vieux temps » où nous étions une entreprise prospère dans laquelle salariés et clients étaient heureux !
- la seconde doit nous permettre de réfléchir au « Comment rebondir ! » et poursuivre, malgré tout, notre carrière dans cette entreprise.

Toutes les politiques appliquées en Caisse d'Épargne ont été initialisées et conduites par la Caisse Nationale. Toutes ces politiques ont été validées par l'ensemble des Directoires et des COS locaux. Qu'est-ce qui change, avec la nouvelle loi définissant la création d'un Nouvel Organe Commun aux BP et CE ?

Désormais, les Directions locales et les COS n'ont **officiellement aucune latitude**, et donc, aucun contre-pouvoir, par rapport à la nouvelle autorité exercée par Mr PEROL !

En cas d'opposition, les COS sont dissous et les membres du Directoire ne retrouvent plus un poste de salarié.

Au moins les choses sont claires, il n'y a plus d'ambiguïté !

Perte d'autonomie de décision, perte financière colossale, management des salariés à la mode des années 90, c'est-à-dire parfaitement désuet... mais que nous reste-t-il, à quoi pouvons-nous nous raccrocher ? De quoi sera fait notre lendemain ?

Nous avons perdu toutes nos participations stratégiques.

En effet, nos assurances-vie sont à la CNP, nos compte-titres gérés par CACEIS, filiale à 85% du Crédit Agricole, le cautionnement des crédits à la SACCEF, filiale de Natixis, nos crédits personnels à Natixis Financement, notre IARD avec les Mutuelles du Mans...

Nous sommes désormais réduits à un simple groupe de diffusion de produits bancaires.

Alors, il ne nous reste plus qu'à nous occuper de nos clients !

En CELR, que nous inspire cette situation ?

Force est de constater que le rétablissement d'une saine relation commerciale avec notre clientèle et l'espoir de retrouver une confiance fortement mise à mal par la politique de vente imposée, notamment de produits qualifiés « d'exotiques » tels les FCP, constituent une tâche longue et difficile. D'autant plus que depuis la banalisation du livret A, on ne vient plus aussi obligatoirement à la Caisse d'Epargne !

Si la CELR existe toujours et n'a pas fusionné avec ses grandes voisines, c'est parce que **nous avons pu améliorer sensiblement nos résultats comptables**. Nous ne pouvons que nous réjouir de cette situation qui nous a permis de conserver, à aujourd'hui, un siège administratif et plusieurs centaines d'emplois à Montpellier !

C'est, paradoxalement, l'adoption du Plan de Sauvegarde de l'Emploi, signée par la seule CFDT, qui a permis cette survie.

Certains diront que cette affirmation est prétentieuse. Peut-être, mais les membres du Directoire en place aujourd'hui à Montpellier, connaissent, eux, cette vérité !

Cette situation nous légitime, lorsque nous affirmons, que, dans la situation actuelle, **notre seule chance de sauvegarder nos emplois, c'est l'excellence commerciale !**

Cela signifie concrètement qu'il faut tout remettre à plat.

Pendant des années, les pratiques commerciales inspirées directement par la CNCE, et appliquées au pied de la lettre, nous ont conduits à perdre des parts de marché ... et des clients.

Une « technophilie malade » nous a fait choisir des options pseudo-modernes.

Le principal moteur de nos choix d'entreprise étant : « *faire comme le grand voisin du Crédit Agricole* ».

A la CFDT, nous ne sommes pas contre l'innovation (GED, NCA...) mais contre les excès en tous genres (destruction des archives, traitement moutonnier de la clientèle...)

La CFDT souhaite, qu'avec le nouveau Directoire de la CELR et en particulier notre nouveau responsable du Pôle Ressources, une grande partie des procédures soient revues et corrigées, avec un seul but : ne plus perdre un client !

Nous savons que l'ordre du jour du comité de juillet doit être consacré au commercial.

Nous osons dire que la CELR a besoin d'un « Grenelle du Commercial » !

Tenir une Direction commerciale ne consiste pas à simplement relever les compteurs et mesurer un quelconque écart, même si cet écart est qualifié, en « français », de benchmark !

**Face au pessimisme de la réalité, nous ne pouvons opposer
que l'optimisme de la volonté !**