



ECHOS DES REUNIONS DU COMITE D'ENTREPRISE ET DES DELEGUES DU PERSONNEL

CE du 17 décembre 2009

Intervention du nouveau Président du Directoire

Jean-Pierre LEVAYER est intervenu pendant 45 minutes pour faire part de ses premières analyses sur la situation de la CELDA. Son diagnostic est le suivant : « *pas brillant* ». Il a mis en exergue la dégradation des ratios financiers et n'a trouvé qu'un point positif : notre part de marché (et encore, elle décline !).

Il a annoncé la mise en place de 4 groupes de travail (seuls les membres du Directoire et les directeurs de groupes ou de services y participeront) :

- Distribution (maillage agences, GAB, etc...)
- BDR
- Métiers (recrutements, formations, accompagnement, RA, managers de proximité)
- Fonctions support (le but est d'avoir une seule entreprise. Les processus ne sont pas huilés)

2 grands objectifs seront fixés :

- Dynamiser l'entreprise commercialement afin d'éviter qu'elle ne se détériore davantage.
- Améliorer le coefficient d'exploitation.

Comme à chaque nomination d'un nouveau directeur, nous avons entendu un discours classique et redondant : avant moi rien ne tournait rond, mais le sauveur est arrivé ! Jean-Pierre LEVAYER dresse un tableau assez noir de notre caisse, en utilisant des expressions fortes et imagées (exemple : « *sur le marché des professionnels, nous sommes en dessous du niveau de la mer* »).

Son diagnostic gagnerait à être étayé par quelques chiffres et devrait intégrer certaines errances des directions précédentes. Si LDA n'est pas aussi florissante qu'on le voudrait, peut-être est-ce en grande partie dû à des orientations aventureuses des dirigeants passés, à la perte d'un quart de son maillage d'agences en 6 ans, à la baisse de 10% des effectifs en 5 ans, à la lourdeur de certains processus décisionnels, à des méthodes « d'encouragement » des salariés discutables, etc...

CE du 28 janvier 2010

Horaires du Siège

L'accord sur les horaires variables du Siège permet notamment aux salariés de travailler soit le lundi après-midi soit le samedi matin. Depuis près de 20 ans, ce mode de fonctionnement donnait satisfaction aux collaborateurs du Siège et du Réseau Commercial, et donc par extension à la clientèle. La Direction nous a fait part de son souhait de maintenir cet accord, mais nous a présenté un projet dont le but est de faire travailler tous les salariés du Siège du lundi après-midi au vendredi après-midi. Le but recherché serait, entre autres, de « renforcer la prégnance du management » et de « focaliser le réseau commercial à 100% sur le service clients et les rendez-vous clientèle le samedi matin ».

La CFDT trouve que cette volonté d'harmonisation des horaires du Siège a (au moins) deux aspects négatifs :

- 1) Sur la qualité de vie des salariés du Siège qui avaient la possibilité de choisir entre travailler le lundi AM ou le samedi matin dans le respect des contraintes de service.

- 2) Sur la qualité du service à la clientèle le samedi matin car il faut savoir que les commerciaux n'auraient plus d'interlocuteurs au Contentieux, à la DAB, au BOA, au CTC... Et même au SATA !...

Aussi incroyable et inquiétant que cela puisse paraître, la Direction n'a pas pensé à mesurer les impacts d'une telle réorganisation !!!

Avis aux commerciaux : vous aviez parfois le sentiment de vous sentir seuls. Sachez que le samedi matin vous serez bientôt carrément abandonnés !... *Sauf si, dans un sursaut de lucidité, la Direction décide d'ouvrir les yeux...*

Budget 2010

Alors que « l'atterrissage budgétaire » 2009 prévoit un résultat de collecte négatif de 103M€, le budget 2010 est établi avec un excédent de collecte de 125M€. C'est une fois encore la Banque de Détail qui va devoir réaliser des exploits : en crédit conso, la production 2009 (en volumes) a été supérieure de 18% à celle de 2008... Mais elle devra progresser encore de 11% en 2010 dans un contexte que l'on sait peu favorable. La collecte sur valeurs mobilières a été multipliée par 2 entre 2008 et 2009 (de 32M€ à 65M€). L'objectif pour 2010 sera de la faire progresser de 120% pour atteindre 145M€ ! Mais comme il nous a été expliqué que notre clientèle, et notamment nos « gros clients » particuliers sont très friands de FCP garantis, nous ne devrions pas avoir de difficultés à atteindre l'objectif !

Question aux commerciaux : l'un d'entre vous connaît-il ne serait-ce qu'un client qui soit venu spontanément lui demander : « *je veux placer mon argent en FCP garanti ?...* »

Ce type de placement a été créé parce qu'il est très rémunérateur... pour l'établissement qui le commercialise. C'est la seule force de persuasion des commerciaux qui fait que nombre de nos clients y ont souscrit et non l'intérêt suscité par le placement lui-même ! *On a parfois l'impression d'être carrément pris pour des lourds !*

En ce qui concerne la BDR, activité qui nous est présentée comme un véritable « aspirateur de PNB » depuis des mois, l'objectif 2010 en crédits est identique aux réalisations 2009 (383M€).

Notre président ayant fait remarquer que les résultats de la BDR étaient, selon lui, « en dessous du niveau de la mer », doit-on en conclure que son objectif est de faire de la BDR le premier polder existant sur le territoire géographique de Loire-Drôme-Ardèche ?

ous évoquerons la question de la rémunération des titres BPCE détenus par notre Caisse et de leur valorisation dans les comptes dans une prochaine communication.

Sachez déjà qu'il y a lieu d'être très inquiet à ce sujet...

Délégués du Personnel

Régularisation des comptes débiteurs

A plusieurs reprises, nous avons demandé à la Direction d'intervenir fermement auprès des DA/RA et des Responsables Risques des différents groupes afin qu'ils cessent de demander à leurs collaborateurs de régulariser les comptes débiteurs de certains clients par des virements de compte à compte sans la signature du client.

Tous les DA/RA et Responsables Risques ne sont heureusement pas concernés, mais un nombre certain tout de même !

En décembre 2009, nous avons obtenu la réponse suivante : « La règle est et sera rappelée »...

Nous rappelons à tous les collaborateurs la réponse qu'avait apportée la Direction en octobre 2007 à la même question : « Le virement de compte à compte pour régularisation d'un découvert n'est pas autorisé selon la règle qui gouverne la multiplicité des comptes au nom d'une même personne. Tout se passe à cet égard comme si les comptes étaient ouverts à des clients différents. Chacun des comptes a pour assise un contrat séparé impliquant une exécution distincte, en conséquence de quoi la banque ne peut prétendre prélever d'elle-même l'actif correspondant pour le transférer au crédit d'un autre compte débiteur. Aucune passation d'opération n'est engagée sur appel téléphonique d'un client. »

C'est très clair, non ? Pourtant il est encore demandé dans certains groupes ou agences de procéder à ces pratiques.

Compte-tenu que le fait de « passer des VCC » sans la signature du client est passible de sanctions, nous recommandons à tous les collaborateurs d'agence de refuser systématiquement de faire ce type de virements. Que ceux qui leur demandent de les faire assument la responsabilité d'aller à l'encontre des règles en vigueur et exécutent ces virements sous leur propre identifiant !

Les élus CFDT au CE : Sophie LUMMERT, Marc TIBI, Alain FARGEAS. Le Représentant CFDT au Comité d'Entreprise : Gilles RULLIERE

CELDA, le 4 février 2010