



Orléans, le 12 Décembre 2015

## **2016 : UNE ANNEE SUPERSONIQUE VOUS ATTEND... SAUF POUR VOS SALAIRES ???**

Tandis que François de Laportalière venait nous présenter le point d'étape du plan stratégique 2014-2017 à fin 2015 ainsi que les perspectives pour 2016, Bruno Boutier est, quant à lui, venu nous dévoiler le plan d'actions BDD 2016. **Rien ne va plus pour le directoire, l'avis rendu par le Comité d'Entreprise sur les orientations stratégiques est négatif !!!**

Effectivement, F. de Laportalière fait preuve pour l'entreprise d'une grande ambition en matière de résultats, malgré des moyens à la baisse, des salaires qui stagnent, des conditions de travail qui se dégradent, une non-reconnaissance par la direction du savoir-faire des salariés en refusant, pour le moment, d'adapter les référentiels métiers et les classifications qui en découlent... **La liste de tout ce qu'il devrait changer et/ou améliorer est longue !** Ce dernier a manifesté une nouvelle fois, sa volonté de mettre en avant la nature coopérative de Loire-Centre, Sud dit : chiche !!! Encore faut-il que la direction affirme notre différence et qu'elle la traduise dans des principes et des comportements concrets (voir ci-dessous).

Ensuite, est venu le tour de Bruno Boutier, qui nous a donc exposé son **Plan d'Actions BDD 2016**, autant dire qu'il envoie au personnel **une fusée qui risque bien de ne jamais décoller**, si sa stratégie se résume à demander toujours plus au personnel, sans y ajouter le combustible nécessaire ...

Les lanceurs de sa fusée reposent sur 4 étages :



**1) Le développement de notre fonds de commerce**, en accélérant sa dynamique de conquête sur tous nos marchés.

⇒ **Sud répond : Peut-être, mais en associant le personnel à cet esprit de conquête avec des augmentations générales de salaires dignes de ce nom, et surtout, pour tout le monde !**

**2) La collecte** en capitalisant sur assurément 2016.

⇒ **Sud répond : Peut-être, mais en capitalisant sur une prime pour tous représentant un mois de salaire moyen de Loire-Centre, en lieu et place de la nébuleuse et inéquitable part variable. Et surtout, que le directoire ne s'octroie plus de rémunérations indécentes et inadmissibles (gagner en un mois, ce qu'un salarié ne gagne même pas en un an) pour une banque qui se prétend mutualiste !**

**3) L'équipement**, en particulier, la bancarisation, le crédit conso et l'IARD-Prévoyance, pour **fidéliser** nos clients et **conforter** notre rentabilité.

⇒ **Sud répond : Peut-être, possible, mais seulement en améliorant les conditions de travail des salariés, notamment par un bon aménagement des horaires en agence, par la comptabilisation et la récupération automatique des heures supplémentaires, et par l'adaptation des référentiels métiers dans le réseau, ainsi que les classifications qui en découlent.**

**4) Enfin, l'accompagnement des commerciaux** dans leur savoir-faire, avec des offres innovantes dit-il ! Facilitant la vente, quel que soit le canal de distribution.

⇒ **Sud répond : Peut-être, mais en soutenant les commerciaux par un effectif suffisant et en embauchant.**

**La Négociation Annuelle Obligatoire (NAO) commence le 17 Décembre : vos élus Sud défendront vos intérêts : les intérêts de tout le personnel !!!**

Vos élus Sud au Comité d'Entreprise : Alain Quesne, Tristan Guérin et Philippe Rigaud.