



Solidaires, Unitaires et Démocratiques dans le Groupe BPCE  
Section syndicale Caisse d'Épargne Ile-de-France  
24 bd de l'Hôpital 75005 Paris  
01 70 25 53 40 ou 01 44 76 09 77  
Fax : 01 40 26 49 13  
Site : [www.sudbpce.com](http://www.sudbpce.com)  
Email : [sudceidf@orange.fr](mailto:sudceidf@orange.fr)



## OÙ NOUS MÈNE LE DIRECTOIRE ?



# Les saigneurs ...

*Désigné depuis avril dernier et présidé par M. Patault, le directoire a décidé, sur des bases partisans, de « reprendre en main et mettre au pas » la Caisse d'épargne Ile-de-France et surtout ses salariés. Carriériste, en fin de parcours, bateleur de foire ou technocrate zélé, chacun y voit son intérêt, tous prétendant œuvrer pour le bien de l'entreprise. On pensait avoir vécu le pire avec le directoire précédent. Pourtant, malgré le PSE, son cortège de licenciements et de mobilités géographiques et/ou fonctionnelles forcées, on n'avait encore rien vu. Pour Sud, les 4 700 salariés de l'entreprise devront se battre très bientôt pour retrouver des conditions de travail décentes, sauver leur volet social et finalement préserver leurs métiers et leurs emplois.*



### Déstabilisation du réseau commercial

Depuis quelques mois, le directeur du réseau G. Lebrun a la bride sur le cou et tire sur tout ce qui bouge. Il se lâche et n'hésite plus à mépriser ouvertement directeurs de Groupe ou d'agence. Pour lui, nos collègues seraient « nuls » et n'obtiendraient jamais assez de résultats. Son nouveau jeu? L'interrogation surprise sur la « Solution obsèques » par exemple. Et gare à ceux dont la mémoire flancherait.

Celui qui, depuis son arrivée en mai 2010, prétend lutter contre l'attrition clientèle devrait reconnaître son échec : les clients nous quittent toujours plus nombreux, et notre cœur de clientèle se réduit. Ça ne l'empêche pas de poursuivre sa course à l'activation : coûte que coûte, il faut rendre le client captif. Et les objectifs en hausse constante en sont la preuve. Flatter l'ego du directeur du réseau en activant avec une part sociale, une Izicarte, ou un Bouquet liberté, n'empêche malheureusement pas la clientèle jeune de nous quitter. Activation ne rime pas avec fidélisation. Par là même, on en oublie une partie importante de nos métiers : le conseil, la collecte, la préoccupation de l'intérêt du client et sa satisfaction, seuls moyens de garantir une relation de qualité.

La création des postes de directeurs de secteurs commerciaux (DSC) destinée à « booster » les résultats devrait permettre au directeur du réseau d'augmenter encore la pression commerciale. Sélectionnés et triés sur le volet, les DSC ne devront avoir aucun état d'âme et appliquer sans ciller les directives quelles qu'elles soient.

### Les « petits chinois » de la finance

A l'appui de « sa » politique commerciale de coups, les temps forts se succèdent, leurs « récompenses » de 150 à 250 € par trimestre motiveraient les troupes et les incite-

raient à se « sortir les tripes ». Et chacun doit répondre aux sollicitations et y aller de ses « remontées » quotidiennes. Ceux n'obtenant pas des résultats immédiats sont vilipendés, montrés du doigt, moqués. Renseignement pris auprès d'un ami éleveur, il nous confirme ne pas demander à ses vaches de lui remonter le nombre de litres de lait qu'elles produisent chaque jour.

### Des décisions incompréhensibles

Est-ce par souci d'économie ? Les absences pour congés maternités, longue maladie, ne sont plus remplacées systématiquement. Trop d'agences sont contraintes de travailler en sous-effectif des mois durant, fragilisant la relation et l'accueil des clients. Comment dans ces conditions prétendre développer durablement la gestion d'une clientèle patrimoniale toujours plus exigeante ?

Dans le même temps, la CEIDF s'apprête à supprimer ou à réallouer un certain nombre de DAB/GAB. Après la suppression des bornes libre-service de l'ensemble des agences, la qualité de service à la clientèle s'en trouve altérée. Comment expliquer à cette dernière des tarifications en constante augmentation alors que le service rendu, notamment en équipement des agences, diminue ?

### Un chantage inacceptable sur les salaires

Le directoire ne cache pas sa volonté de revoir à la baisse ce qu'il est convenu d'appeler le « volet social ». M. Lebrun va même jusqu'à se livrer à un petit chantage à la prime « forfait cadre » dont le versement aux futurs ex-directeurs adjoints CM6 dépendrait de la renégociation de cet accord. Mettre au même niveau des indemnités de garderie, une prime de mariage ou un forfait cadre : décidément, rien ne l'arrête...

**Les salariés de la CEIDF, et ceux des autres Caisses d'épargne, seront-ils encore longtemps « sacrifiés » sur l'autel Natixis ? Accepteront-ils de voir leurs droits locaux sabrés au nom de la sacro-sainte exigence de rentabilité ? Pour Sud, il est impensable que les salariés de la CEIDF continuent de payer sur leurs conditions de travail, leur santé et leurs rémunérations, des choix de gestion, des politiques commerciales qui, finalement, n'ont fait depuis des années que la preuve de leurs échecs.**

Le 26 février 2014 / Le secrétariat Sud

Jean-Philippe Bastias - Valérie Boisliveau - Jérôme Bonnard - Christine Deldicque - Martine Desaulles - Bettina Larry - Olivier Le Saëc - Françoise Quelen - Philippe Salvador - Patrick Saurin - Jean-Marie Zemliakoff

N°8/2014