



## Un donneur d'ordre BPCE, un sous-traitant LOIRE-CENTRE... La situation est ubuesque quand on sait que le premier est le débiteur du second.

### Faire de Loire-Centre une banque mutualiste?

Les élus SUD ont soumis au vote du comité d'entreprise du 23 janvier 2014 une délibération visant à plafonner dans un premier temps le salaire des dirigeants à 12 fois maximum le salaire minimum pratiqué par notre entreprise.

Le salaire minimum de l'entreprise se situant aux alentours de 21 000 € brut annuel, ceci ramènerait celui de la présidente à 252 000 € environ au lieu des 461 760 € hors avantages actuels.

Cette motion validée par 7 voix pour sur 12 votants (SUD et SU.UNSA, la CFDT s'est abstenue et la CGC a refusé de voter) devrait logiquement se mettre en place eu égard aux engagements récents de nos dirigeants. Cela permettra ainsi que le plus bas salaire en profite également lorsqu'un dirigeant s'augmente substantiellement.

Lors de la convention du 10 décembre 2013, François Pérol a manifesté son souhait d'utiliser le levier lié à la nature coopérative du Groupe. "Il faut affirmer cette différence et prendre des engagements qui en soient la preuve dans notre manière de travailler avec le client" a-t-il dit.

Une différence que François Pérol a rappelée dans son courrier du 12 novembre dernier à l'ensemble des salariés en leur annonçant la nouvelle signature du Groupe: "coopératifs, banquiers et assureurs autrement".

Cette motion adoptée à la majorité grâce aux voix de SUD et SU.UNSA répond à de multiples justifications.

☛ Dans une entreprise qui se prétend mutualiste, l'éthique, la justice et l'exemplarité doivent être la règle.

Pour SUD, il est indécent et inadmissible qu'un dirigeant en un mois puisse gagner plus qu'un salarié en un an. Le niveau atteint par notre présidente (supérieur à celles de la présidente du FMI ou du président de la BCE) montre que nous sommes très éloignés de ces principes.

Notre caisse d'épargne doit privilégier sa vocation sociale et sociétale en référence à des valeurs d'entraide, de secours mutuel et de développement des individus.

Le but de cette motion est de rappeler une règle qui devrait, à minima, s'imposer moralement à nos dirigeants (si enclins à prôner l'esprit coopératif de notre entreprise), en limitant leur rémunération dans un cadre éthique et responsable vis à vis de l'ensemble de la population salariée de la CELC tout comme vis à vis de la population tout court!

### Alors Chiche?

### Plan d'actions Métiers 2014 :

Bruno Boutier cultive l'autosatisfaction et l'autosuffisance en prétendant mener la CELC au rang de grande banque régionale, surtout pourvoyeuse de juteux résultats financiers, tout en faisant abstraction des réalités du terrain, des effectifs insuffisants, des objectifs surdimensionnés, des outils qui fonctionnent mal et surtout une qualité de service qui se dégrade.

Aux ordres de BPCE et de son relais local, Nicole ETCHEGOINBERRY, l'équipe Boutier/ de Laportalrière a présenté avec zèle et une confiance excessive le plan d'actions métiers 2014.

Tout est dans le discours, l'apparence, et malheur à celui qui osera envisager les choses différemment.

Cet abus de position dominante est la démonstration patente d'une absence totale de concertation avec les élus et un aveu coupable de soumission totale aux desiderata de BPCE.

Pour preuve, depuis plusieurs années, les objectifs ne sont pas atteints, la direction en remet une couche supplémentaire pour 2014. Les objectifs locaux ont largement progressés surtout en assurance vie (certaines agences devront réaliser 200 à 300 % de l'objectif 2013 qu'elles n'ont d'ailleurs pas atteint).

L'atterrissage pour la collecte est prévue à 130 M€ alors que nous avons terminé l'année précédente à moins 23 M€ malgré la présence d'un gros contrat de 45 M€.

Cet exemple est l'illustration de l'inconséquence des décideurs et l'absurdité des chiffres qui en découlent.

Interrogé par les élus SUD, B. BOUTIER nous livre en direct les leviers majeurs pour réussir 2014 :

- ☛ Poursuivre la modernisation de notre système de distribution multicanal et ancrer la gestion de la relation clients à distance dans nos pratiques quotidiennes.
- ☛ Intensifier notre efficacité managériale et notre efficacité commerciale
- ☛ Satisfaction clients

En fait, il faudra encore plus accélérer la conquête externe (avec tous les déçus des FCP Europe, des souscripteurs lésés de Natixis, des souscripteurs de Doubl'ô qui n'ont pas récupérés leur mise, des taxés en tout genre... qui nous font une belle publicité), il va falloir s'armer d'un énorme courage.

\*La modernisation de notre système multicanal et de notre système informatique va y contribuer.

Avant de moderniser, il faudrait peut-être penser à le fiabiliser !

\*L'intensification de l'efficacité managériale va être accrue ! (dans quel sens ?)

\*Répondre aux attentes de nos clients grâce à l'accessibilité, la simplicité et la réactivité de tous.

\*Comprendre les motifs de rupture de relation pour les anticiper et réduire l'attrition. (Beau programme !)

## Projets d'ajustements d'organisation de certaines agences :

Ces projets reviennent à l'ordre du jour régulièrement en janvier. Mais aucune amélioration sur la pénurie d'effectif. La stabilité du nombre de commerciaux semble rester le leitmotiv actuel (Ah, BPCE quand tu nous tiens!!!)

La direction est arc boutée sur sa volonté de figer au mieux l'effectif actuel (c'est peut-être un critère de sa part variable) et ne veut absolument pas renforcer la brigade polyvalente malgré des résultats financiers conséquents.

Le sous-effectif permanent ne permet plus un bon fonctionnement de ces agences et va à l'encontre du plan stratégique qui veut faire de la qualité de service et de la qualité de vie au travail un chantier prioritaire.

Dans les faits, 2 nouveaux postes CM7 vont être créés à Montargis la Chaussée et TOURS Europe.

4 postes de conseillers commerciaux vont être supprimés (BLOIS Centre, CHARTRES Tassigny, TOURS Grammont et TOURS petite arche). Dans ces agences, il ne restera qu'un conseiller commercial qui devra être remplacé en cas d'absence par un chargé.

Malheureusement, les objectifs des chargés concernés ne seront pas revus à la baisse. **Bonjour l'ambiance !**

Un poste de chargé de clientèle est transféré de l'agence MONTARGIS Dorée à MONTARGIS La Chaussée et un autre entériné à ST. AVERTIN.

SUD ne serait pas contre le recrutement de nouveaux cadres si dans le même temps, des emplois de commerciaux étaient ouverts et créés (surtout que leur impact financier serait modéré !).

## TRACE :

Les résultats **commerciaux** du mois sont catastrophiques et inquiétants :

Il semblerait que ce soit la première année que la collecte d'un mois de décembre ressort négative.

(Seules les lignes livret A, Parts sociales et PEL sont positives !)

La Caisse Loire-Centre a également perdu plus de 20 000 clients en 2013, mais à priori cela n'inquiète pas trop la direction car il y aurait beaucoup de clients passifs dans cette déperdition.

Le problème, c'est que beaucoup de ces clients passifs ont malgré tout, une surface financière élevée....

Tant que BPCE commandera la politique commerciale de Loire-Centre la privant ainsi d'une grande part de son autonomie, rien n'évoluera en faveur de la clairvoyance.

## Evolution des effectifs en 2013 :

Au 31 décembre, l'effectif de LOIRE CENTRE compte 30 salariés en plus.

Si l'on enlève l'intégration du CRC, nous avons perdu une vingtaine de salariés, surtout des retraités qui n'ont pas été remplacés.

Comment ne pas faire le parallèle avec les excellents résultats financiers de 55 M€ nets en 2013 vantés par la direction ?

Comment peut-on se gausser d'être une entreprise citoyenne lorsque le taux de chômage du pays n'a jamais été aussi élevé et que l'on ne mène aucune action pour infléchir cette tendance ?

En 2014, Nicole ETCHEGOINBERRY devra faire de sérieux efforts en matière d'écoute, de partage, de solidarité, de souci de l'autre, d'éthique: **elle doit aussi privilégier l'intérêt collectif.**

**Vos représentants SUD : Francis PELLETIER, Alain QUESNE, Philippe RIGAUD.**

SUD LOIRE CENTRE : 5, Rue d'Escures, 45000 Orléans. Email : [sud.loirecentre@free.fr](mailto:sud.loirecentre@free.fr)

Tél : 02.38.78.15.68. ou 66. (Courrier : Sud Loire centre PSX 45)