

CONTRE JOURNAL FINANCIER **CLAQUE 40**

mars 2017

La ligne conseil bancaire en a ras le bol !

LBP vient d'enregistrer une baisse de son Produit Net Bancaire de 6% entre 2016 (5,46 M€) et 2015 (5,8 M€) ■ Ca ne semble pas la perturber outre mesure, elle maintient le Cap, droite dans ses bottes ■ Et continue d'exiger, au pas de l'oie et à l'horizon 2020 un PNB de 7 M ■ Un tel niveau d'exigence dans un contexte bancaire en pleine mutation (banque digitale) relève soit de l'incompétence, soit d'une volonté de réduire de manière drastique la voilure en sous-entendant que les conseiller-es ne sont pas au maximum !

Une stratégie perdante...

Depuis la mise en place du Management Commercial Unique, chaque jour qui passe accentue la pression sur les conseiller-ères bancaires. Les résultats n'étant pas au rendez-vous des ambitions démesurées des dirigeants, ceux-ci ont eu besoin de présenter un énième plan stratégique afin d'améliorer l'efficacité commerciale. Ils veulent tout changer mais sans rien changer sur le fond comme sur la forme. Leur stratégie de développement est tellement bancaire qu'ils remettent au goût du jour, avec force de contrainte, la bonne vieille méthode des 7G, tant décriée par toute la ligne bancaire.

De plus, au moyen du multicanal (3639, appels pilier 4, mail /digital, Fil contacts et bientôt pour tout le monde la Liste d'Actions Commerciales LAC....) les Cobas auraient plus de 150 opportunités de contacts hebdomadaires à même de générer 25 Entretiens Client ... sur le papier !!!

Alors de quoi se plaignent les Cobas ? Les dirigeants mettent tout en œuvre afin que les attendus métiers surtout, en terme de résultats, soient au rendez-vous.

Au final, les dirigeants n'ont rien trouvé de mieux dans une situation de baisse de la "rentabilité" de LBP que d'accentuer la pression tous azimuts sur la ligne conseil bancaire : pression à la hausse sur les objectifs commerciaux, pression sur les conditions de travail (horaires explosés, flicage permanent avec Cap Client 3.0 et Fil contact), pression sur la déontologie bafouée en raison de la course aux résultats, pression sur l'éthique du métier qui fait passer la vente avant le conseil...

Derrière la banque citoyenne, une banque anti-sociale ?

Sous la pression du dogme du Contrat Annuel d'Objectifs et du PNB, mais aussi, d'une orientation vers une "numérisation" d'un maximum d'opérations

bancaires les dirigeants vont pouvoir tailler dans le vif du sujet : les emplois !

In fine, leurs choix "stratégiques" ne seraient-ils pas de légitimer, par des objectifs inatteignables, des futures suppressions de conseiller-ères bancaires, des fermetures de bureaux de poste et de se séparer d'une "clientèle/usagers" qui aujourd'hui ne correspond plus aux critères de développement de LBP... au demeurant "banque citoyenne" !!!

Pour Sud il est plus que temps de réagir en se mobilisant, et revendiquer :

- la prise en compte des nouvelles attributions et exigences dans le temps de travail ;
- des embauches de conseiller-es ;
- arrêt des pressions managériales ;
- plus d'autonomie dans le travail.

C'est bien la retranscription, via le management et ses méthodes, de la stratégie globale de La Banque Postale qui pose le problème des conditions de travail dégradées, la souffrance des Cobas... et l'avenir du réseau des bureaux de poste. Pour SUD cette situation est inacceptable. Les conseiller-ères bancaires n'ont pas à être au cœur d'un chantage aux résultats menaçant leur avenir.

**SUD appelle à la grève et à la mobilisation le 14 mars !
Faisons de cette journée de grève et de mobilisation
un premier coup de semonce !**

Union syndicale
Solidaires
Sud PTT
Solidaires Unitaires Démocratiques

Fédération syndicale
des activités postales et de télécommunications

25/27 rue des Enverges 75020 Paris

Téléphone : 01 44 62 12 00 - Télécopie : 01 44 62 12 34

Site : www.sudptt.org - courriel : sudptt@sudptt.fr