

Les terrains entrent en fusion pour de bon!!

La mise en place des futurs Directeurs de Secteurs (ex-DET) prend son envol. La 5^{ème} phase, et la + emblématique des « 5 piliers » se déploie sous l'égide exaltée de LBP.

Le bateau LBP est enivré par les embruns des profits à venir. Mais « dans les clapotements furieux des marées (*) » (les restructurations qui vont en découler), nous nous réveillerons avec la gueule de bois... à moins de jeter cette 5^{ème} vague « par l'ouragan dans l'éther sans oiseau (*) »! (*) : Arthur Rimbaud « Le Bateau Ivre ».

Explications :

Rappelons que ce projet (« Les clés de la réussite ») est, dans un 1^{er} temps, une refonte totale de la ligne managériale. Création de 5 niveaux d'encadrement (avec un résumé de leur mission):



* Le Directeur de Secteur (DS)

-Pouvoir de décision + important pour l'attribution de prêt conso, immo ou autres.

-Il est garant de la « performance » globale de son secteur. Il pilote toute la ligne conseil bancaire. Il est le « développeur et leader » ...

* Le Responsable Clientèle Particuliers (RCP)

-Il est chargé de la montée en compétence bancaire et est comptable de la réalisation des objectifs bancaires des COBA et des guichetiers. Il se verrait attribuer un portefeuille « VIP ». (Mais au détriment des COBA?).

* Le Responsable Espace Commercial (REC)

-Chargé du développement commercial sur les produits bancaires simples et produits Réseau auprès des guichetiers.

-Manager des guichetiers, BOB, GCPRO, CEQ et aussi GCB (toujours le c... entre 2 chaises).

-Organise l'activité des agents sur les différents sites, et est chargé de « renforcer la synergie » entre les guichetiers et les COBA, ainsi qu'envers le courrier & le multi-canal.

* Le Responsable Exploitation (RE)

- Fonction non commerciale : optimisation de l'encaisse, des stocks, contrôle de second niveau, gestionnaire RH.

- Enfin, il « participe à la gestion du remplacement d'une absence inopinée pour assurer une continuité de service »...

Le RPE risque en clair d'être la variable d'ajustement, fréquemment en salle du public, en + de ses tâches dévolues...

* Le Responsable Animation Partenariat (RAP)

-Responsable de l'animation, du soutien et du développement commercial des « partenariats » (APC/RPC).

2 postes sur la DR 44/85

Les secteurs qui accueillent + de 1200 clients/jour auront 2 REC. Les classifications ne sont pas encore connues.

Nationalement, on passe de 2397 terrains à 1606 secteurs,

soit 791 terrains qui passent à la trappe !

Notez que 80% des secteurs auront 3 encadrants. Les appels à candidature des postes de DS seront lancés à partir du 1^{er} juillet pour des désignations de chefs de projets DS au + tard mi-septembre. Ça va aller vite !

Les appels à candidature des autres postes de responsables paraîtront dans la foulée. **Tout doit être en place au 1^{er} janvier 2016.**

5700 cadres sont concernés pour 5843 places (total du nouveau dimensionnement de l'encadrement)... mais les COBA pourront y postuler. Il y aura donc des laissés pour compte. Un n° vert (aie aie, ça sent pas bon) sera à disposition de celles & ceux qui seraient en panique...



Sur le 44/85, des 63 terrains ne vont subsister que 46 secteurs. Le détail de ce qui évolue :

Fusions de terrains	
Pornichet / St Nazaire Bouletterie	Vallet / Le Loroux Bottereau
Blain / Guémené Penfao	Orvault / La Chapelle sur Erdre
Châteaubriant / Nozay / Riaillé	St Jean de Monts / Noirmoutier
Nort sur Erdre / Ligné	Luçon / Mareuil
Bouguenais / Bouaye	Chantonay / Pouzauges
Machecoul / Ste Pazanne	Les Herbiers / Les Essarts

Fusions avec éclatements de terrains
La Baule / Le Pouliguen (Piriac et La Turballe rattachés à Guérande)
Rezé Pt Rousseau / Rezé Pal (Les Sorinières, Pont St Martin, St Aignan et La Chevrolière rattachés à Vertou)
Nantes Chantenay / Rollin (Copernic rattaché à Decré)
Aizenay / La Mothe Achard (Jard et Talmont rattachés à La Tranche)

Notez que les secteurs qui n'apparaissent pas dans ces tableaux correspondent aux anciens terrains, pas d'évolution.

Les 46 DS seront assistés de 46 REC, 19 RCP et 26 RE. Les moniteurs de vente au nombre de 17 aujourd'hui ne seront plus que 3.

Si pour nos dirigeants, ces évolutions « ne sont qu'un réaménagement hiérarchique », elles sont de fait un projet de restructuration avec l'emploi en ligne de mire. Ils ne cessent en effet de seriner que 70 % des charges sont des charges de personnel. Ce bouleversement est une des conséquences de l'absorption du Réseau par LBP. D'ailleurs, selon un responsable national, « le temps va aller de + en + dans le sens de la performance ».... Selon nos patrons, c'est le sens de l'histoire, en tout cas de la leur, et peu leur importe les dégâts collatéraux.

Bon ben maintenant, ça change quoi ??

Alors, nous voilà maintenant affectés sur des secteurs qui dépassent selon les cas la taille des anciens terrains. Mais, pour l'instant, les COBA et les guichetiers restent affectés sur leur ancien périmètre, avec les mêmes RI, les mêmes portefeuilles, les entités RH ne changeant pas...pour l'instant (**et que va-t-il se passer sur les terrains éclatés ?**).

Dans un 1^{er} temps, seuls les objectifs commerciaux et GDS seront communs à l'ensemble du secteur (avec quand même un impact immédiat pour les BOB des nouveaux bureaux-centre).

Par contre, et c'est le second volet au projet, **les organisations du travail « pourront être modifiées dans le cadre des réorganisations »**. En clair, les RI seront à terme (en respectant le délai de 2 ans entre 2 réorganisations, nous y veillerons) construits sur l'échelle des secteurs, avec pour conséquences des interventions dans plus de bureaux, des temps de déplacements et des distances plus importants qu'aujourd'hui. Merci pour nos conditions de vie privée.



Et aussi des conséquences directes pour l'emploi dans les bureaux avec la mutualisation des effectifs (les volants). Bien sûr, tout cela se rajoutera aux dégâts causés par les réorgs « classiques » et leurs normes de dimensionnement toujours revues à la baisse.

**Au final, cette addition des suppressions d'emplois sera salée... si on ne réagit pas !!
Refusons ce jeu de massacre.**

Comment en est on arrivés là ??

On va commencer par quelques chiffres :

→ **Résultat d'exploitation de La Poste pour 2014 :**

bénéfice de 719M d'€ ...et suppressions de 6300 emplois !

→ **Manque à gagner de 400M d'€** que l'état ne verse pas à la Poste dans le cadre des missions de service public qui lui incombe (aide à la presse, accessibilité bancaire, aménagement du territoire, distribution 6j/7).

→ Par contre, en 2014, **La Poste a versé 130M d'€ de dividendes à ses 2 actionnaires** (l'Etat & la CDC). L'Etat et le gouvernement abandonnent La Poste. Celle-ci décide alors de se tourner résolument vers le tout commercial, alors que d'autres choix sont possibles.

Ainsi, LBP compte réorganiser totalement la présence postale en fonction du potentiel commercial du secteur des bureaux de poste. Cela risque de se traduire demain par de luxueuses agences bancaires pour les clients les + aisés (les clients « *patrimoniaux* »), et pour les usagers « *ordinaires* », celles et ceux qui soi-disant

« *cannibalisent* » les îlots et guichets, des bureaux ESCI avec un maximum d'activité et de services externalisés sur des automates, ou vers d'autres « partenariats ».



On se rend d'ailleurs compte tous les jours de cette volonté de privilégier les clients les + fortunés au détriment de ceux qui le sont moins (les « MS4 ») : arrêt de l'édition des fiches CMU dans les bureaux (envoi dans la sacoche LBP et c'est payant), renvoi quasi-systématique vers les automates.

Au Centre financier : **rejet systématique des prélèvements** en cas d'insuffisance de provisions pour les clients MS4 (pour les autres, contact téléphonique ou mail requis avant rejet éventuel), **consignes de renvoi vers des automates téléphoniques** pour les MS4 en cas d'appel au 3639, **facturation à 3€** pour envoi d'une lettre (verte) avisant d'un chèque sans provision, **n° de téléphone des COBA communiqués aux clients**, sauf aux MS4, etc... Et ce n'est que le début !

Pour *Sud* , la seule raison d'exister pour La Poste dans ses activités bancaires, ne peut être qu'une banque universelle, républicaine et au service de tous. Pas de profit à tout prix, nous le défendrons mordicus !

Mais pourquoi tant de mépris, pourquoi tant de haine ?

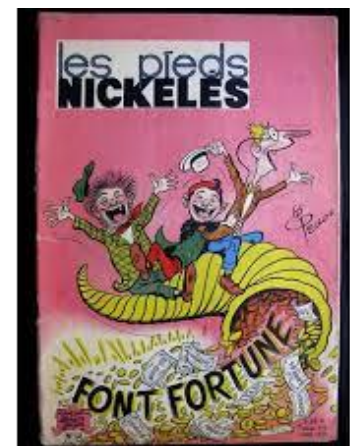
La réponse se trouve dans la nomination en 2013 de Philippe Wahl comme PDG de LP. Mais qui est donc ce Mr Wahl ??

C'est un affairiste, un homme d'argent. Lorsqu'il crée Natixis en 2006, il y rince largement ses actionnaires à hauteur de 25 milliards d'€ ... avant de se faire virer. Mais pas de panique, il rebondit comme directeur général d'Havas et membre de « *l'institut Montaigne* » qui œuvre pour la dérèglementation des produits d'épargne (livrets A & LDD).

Puis, il se fait recruter comme directeur général de la Royal Bank of Scotland. Il est entre autres, en charge des « *produits structurés* » (les fameuses « *créances toxiques* »). Il les diffusera dans toute l'Europe et le gouvernement anglais devra verser 54 milliard d'€ pour éviter la faillite de cette banque écossaise en 2009. Chapeau bas !

Mais fera t il aussi bien à LP ? Certainement, vu qu'il est là pour ça !

Il s'est jeté sur LP car LBP possède de nombreuses liquidités (entre autres le livret A...) avec lesquelles il va pouvoir boursicoter : vous l'aurez compris, c'est son dada ! Il a aussi fait rentrer à LP à tour de bras ses amis qui pantouflaient dans d'autres banques : Dexia (déclarée en faillite), BPE (Banque Privée Européenne), la HSBC...



Donc, pour notre avenir et celui de La Poste, dire que nous sommes pressés de le voir partir est un euphémisme !!

Quel avenir pour le Réseau ??

Lors de la création de LBP en 2006, les dirigeants- créateurs claironnaient que la viabilité de LBP devait s'asseoir sur 2600 « agences bancaires ». Et bien voilà, nous y arrivons :

Rappelons que le « *plan stratégique 2020* » de Ph. Wahl prévoit la transformation de 7000 bureaux de plein exercice (en APC /RPC ou « Maisons de Service au Public » dans les campagnes ou dans des hypermarchés en urbain), afin de créer son bébé de toute pièce : un réseau purement bancaire – sans aucune activité courrier- de 2600 agences. Le reste des « points de contacts », c'est-à-dire les ruines des 14.400 bureaux restants, ne sera plus géré à terme par le Réseau, mais sans doute par les directions du courrier, par des mairies, ou pire par des commerçants.

Le Réseau pourra alors disparaître et la boucle serait bouclée :

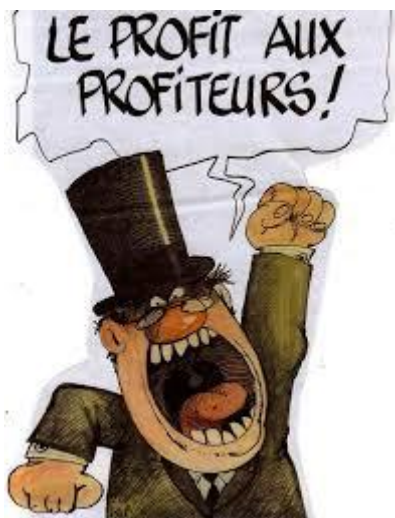
Un nouveau réseau d'agences purement bancaire serait né.

Alors, QUESTION : le pays a-t-il besoin d'une nouvelle banque de détail ? Les BNP, Société Générale, Crédit Agricole, Mutuel ou Lyonnais... ou autres ne suffiraient pas ? Seraient-elles en nombre insuffisant ?

Bien sûr que non, la volonté de transformer La Poste en une énième banque est bien une décision politique, décision au service du capital et rien d'autre.

D'ailleurs, une fois cette transformation menée à bien (ou plutôt à mal !), à l'horizon 2020, notre PDG aura réussi sa mission...et pourra partir l'esprit tranquille, comme il l'a

fait naguère chez Natixis ou en Ecosse, en empochant sans doute au passage quelques millions d'€, que cette transformation de notre entreprise soit pérenne ou pas.



Refusons ces pratiques de profits individuels réalisés sur le dos des postiers et de la population !

Parallèlement, *Sud* pèse de tout son poids dans les négociations actuellement en cours, à propos du nouvel accord national guichetiers. Nous y revendiquons :

Pour l'organisation et les conditions de travail :

→ Un volant de remplacement à 25%. Ce qui doit permettre le remplacement de toutes les absences par du personnel pérenne (hors stagiaires, intérimaires ou CDD).

→ Une augmentation significative des volants implantés sur les secteurs (terrains).

→ Des plannings à 6 mois garantis (contrepartie à minima de l'obsédante planification des congés sur l'année exigée des directions).

→ Un week-end de 2 jours toutes les 2 semaines.

Pour les déplacements :

→ La prise en compte (en IEV et en temps) de TOUS les déplacements au sein des secteurs, dès lors qu'ils dépassent la distance domicile / bureau-centre.

Pour le niveau de fonction :

→ Bien sûr, le II-3 comme grade de base (nouveaux attendus bancaires).

Pour la rémunération :

→ L'octroi d'une prime de fonction de 1500€, à l'instar de celle obtenue pour les GCB (accord COBA), considérant les nouvelles fonctions bancaires demandées aux guichetiers (le 13^{ème} mois pour les classes de I à III ne peut être négocié au sein d'un tel accord).

Bon ben voilà. Même si notre avenir professionnel peut paraître sombre, nous vous souhaitons un été décontractant, reposant, apaisant et tout et tout !

Nous vous donnons rendez-vous à la rentrée.

La lutte et la solidarité seront notre meilleur ciment afin d'obtenir des conditions de travail qui permettent un épanouissement professionnel.

