



LCL

S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

Les résultats sont excellents, mais vous n'aurez RIEN

15 novembre 2022

Contrairement à ce que laisse penser le discours interne irresponsable et anxiogène de la Direction qui met en avant le manque de ressources, le déficit crédit/collecte et plus globalement la situation soit disant dramatique de l'entreprise, **les résultats annoncés par LCL (Résultat net : + 17.7%) et par le Groupe CA SA sont excellents.**

LCL n'entend pas vous verser ce qui vous revient

L'inflation galope, le carburant prend 20 centimes de plus à la pompe et notre assureur santé Groupe a déjà acté une augmentation des cotisations frôlant les 14 %.

Pendant ce temps, l'entreprise continue à faire des économies substantielles sur votre dos au titre de la sobriété énergétique : vous vous chaufferez à votre domicile pour 2,5 € et ce, repas compris pour les salariés du Siège...

Pour autant, après ces "bonnes nouvelles", le COMEX entend encore réduire drastiquement les frais généraux ainsi que les frais de personnel, ce qui contribuera à dégrader un peu plus les conditions de travail.

Dans ce contexte, la CFDT a de nouveau réclamé l'ouverture en urgence des négociations salariales dans le but d'obtenir une nouvelle augmentation générale ainsi qu'une prime de partage de la valeur (ex-PEPA) en sus des mesures salariales individuelles.

Mais à ce stade, LCL n'entend pas compenser votre perte de pouvoir d'achat, l'augmentation ahurissante du coût de la vie, ni même votre perte de salaire net, dès janvier prochain, du fait de l'augmentation des cotisations de la complémentaire santé.



Face à un employeur irresponsable socialement, la CFDT est à vos côtés et défend vos intérêts, mais cela ne suffit pas. Votre mobilisation est primordiale.



@CFDT_LCL

Indignez-vous* !

* *Stéphane Hessel*



DÉLÉGATION NATIONALE CFDT LCL - Immeuble Garonne 2, avenue de Paris 94800 VILLEJUIF
01.42.95.11.80 BC 401-07 Outlook : cfdt_delegation-nationale@lcl.fr Site : cfdt-lcl.fr
Mail : cfdt.lcl.dn@gmail.com