



Informations CSEC

Des 8 et 9 juillet 2026

Evolution de l'organisation de la Direction Coverage, Réseau Entreprises du Marché des Entreprises et Institutionnels sur l'Ile de France.

Ce projet s'inscrit dans une démarche d'évolution de la segmentation des clients de la BEI d'île de France (où le plus gros du potentiel économique est situé), afin de mieux prendre en compte la diversité des clientèles et la complexité croissante de leurs besoins.

Le dispositif va donc se transformer :

- Fusion de la Direction des Grandes Entreprises (DGE) et de la Banque des Institutionnels (BDI) au sein d'une direction des Grandes Entreprises et Institutionnels (DGEI).
- Recentrage des Directions Entreprises Paris Grand Ouest et Paris Grand Est sur les entreprises de 20 M€ à 1.5Mds€ de chiffre d'affaires (CA), garantissant une spécialisation accrue sur ce segment cœur de cible.
- Création d'une Direction des Petites et Moyennes Entreprises (DPME), qui sera dédiée aux PME de 3 M€ à 20 M€ de CA.

La DPME accueillera 1159 SIREN avec un CA de 3 à 7 M€ ($\pm$ 7 M€ de PNB) qui sortiront du marché des pros. Quelques portefeuilles de Conseillers Pros risquent de perdre près de 20% de leur PNB et un portefeuille en perd 50%. La Direction précise que l'impact RVP sur ce marché sera suivi de près pour « prise en considération » ...

Création de 15 postes pour accompagner le projet, la Direction estime qu'une dizaine de CC Pro du secteur franciliens pourraient être intéressés pour candidater à la DPME. L'ensemble de ces postes sera ouvert à candidature avec priorité aux mobilités internes.

Pour la Direction, ce projet va fluidifier les parcours de carrière entre le marché des pros et le marché des entreprises.

Quatre nouveaux Centres d'Affaires Entreprises verront le jour en 2027, mais leur localisation reste à définir. Compte tenu des temps de transports conséquents en IDF, les élus engagent la Direction à clarifier rapidement ce point car important, pour ne pas dire primordial, dans la décision des conseillers pros à candidater.

Les systèmes d'information (SI) étant différents entre le marché des Pros et celui des Entreprises, les clients qui accepteront d'intégrer la DPME devront changer de RIB.

La CGT déplore que pour des raisons d'arbitrages financiers sur les priorités de développements informatiques à mener, LCL ait décidé de ne pas mettre en place le RIB invariant sur ces segments. Une fois encore, la CGT se demande si la Direction se donne les moyens de ses ambitions.

Ce projet de transformation de la BEI ne traite en rien les autres facteurs de la surcharge de travail que sont :

- Des outils non performants,
- Trop de tâches administratives (en volume et en ampleur),
- La difficulté à effectuer un travail de qualité du fait d'interruptions régulières (client et LCL) alors que le métier demande de la rigueur et une attention soutenue.

Si la Direction évoque le lancement de travaux destinés à réduire les charges administratives (outils et processus), elle reste en revanche très vague, ne donnant aucune indication ni sur leur contenu ni sur leur calendrier de mise en œuvre.

Concernant les conditions de travail, la CGT regrette que la Direction n'adresse le sujet que sous l'angle renforcement de l'effectif. S'il est entendable que ce renfort devrait permettre d'alléger des portefeuilles sur l'ensemble du dispositif en IDF (-16% sur PGE et -21% sur PGO, selon la Direction), tout reste à faire pour diminuer la charge de travail considérée comme très (trop) intense par les collègues.

Situation économique et financière de LCL pour l'année 2025

Conquête / Attrition

Baisse d'environ 37 000 clients particuliers et professionnels (33000 Part et 3600 Pro). Progression du nombre de clients entreprises de 657 SIREN (+2,13%). Pour 39,1% des ETI et 37% des PME LCL est leur banque principale.

Hausse de 7% de la conquête digitale qui ne représente que 12% des entrées en relation (EER). LCL dit viser plus la qualité de la mobilité bancaire que le volume d'EER. Le nombre de clients Premium conquis est en recul de 13%, moins 27% pour les étudiants.

Le solde net des mobilités bancaires se dégrade de 11700 clients. Cette attrition est liée à la fermeture de comptes inactifs, il en reste 285 000, mais aussi aux clients qui quittent LCL par suite des fermetures d'agences.

Assurance

Recul de la production de 12%, ce qui a pour effet de faire baisser le stock de contrat, malgré des taux de résiliation relativement stables.

PNB / Charges

Le Produit Net Bancaire est de 3945 M€, le Résultat Brut d'Exploitation de 1421 M€ et le Résultat Net de 693 M€ contre 789 M€ en 2024.

La baisse du Résultat Net provient :

- De la hausse de l'Impôt sur les Sociétés (321 M€ en 2025 au lieu de 229 M€), du fait de la surtaxe IS.
- De la hausse de 37 M€ du coût du risque, crédit conso chez les Part et dégradation du contexte chez les pros (artisans – BTP – CHR), pour atteindre 410 M€.

Le coefficient d'exploitation (COEX) reste relativement bas à 64%. L'objectif de 62% à atteindre d'ici fin 2028, doit se faire selon la Direction, par une hausse du PNB plus élevée que les charges.

Crédits / Collecte

Production d'encours de crédit en hausse de 10%, tirée par le marché des Entreprises. Sur le marché des Pros, 77% de la production est réalisée sur les Professions Libérales qui ne représente pourtant que 26% de cette clientèle.

Prêts Immobilier en hausse de 6% dont 18% liés aux apporteurs. Crédit Consommation en baisse de 5%.

In fine, les encours de crédits progresse de 2%

La Collecte progresse de 2%, tiré par le marché des particuliers. La hausse des ressources hors bilan (+5 Mds) est tirée par des effets de marché. La collecte en Banque Privée reste stable malgré la réorganisation.

Le Déficit Crédits Collecte est en hausse sensible à 114,6%. Deux opérations de titrisations ont été réalisées sur les crédits immobiliers et à la consommation pour limiter cette hausse.

Satisfaction client

- Chez les Particuliers, recul en lien avec les difficultés à joindre leurs conseillers (pb FLOW). Cette tendance s'observe pour l'ensemble des grands réseaux à l'exception de la BNPP et de la SG qui partent de plus bas et restent à des niveaux inférieurs.
- Chez les Pros, hausse de 2% mais la Direction ne s'en satisfait pas au motif du nombre « insuffisant » de RDV pour assurer la connaissance du portefeuille par les conseillers.
- En Banque Privée, baisse de 2 points (IRC Opérationnel à 50 points), 40% des clients sont mécontents du changement de conseiller dans le cadre de la transformation de la BP.
- En entreprise, l'IRC Opérationnel atteint 61 en hausse de 6 points.

**Pour la CGT, hausse du PNB et maîtrise des charges, cela ne présage rien de bon.
On connaît la recette, pression maximale et contreparties minimales pour les salariés.**



Les élus CGT au CSEC :

Agnela JEANNIN
Cédric MOUTIER

DdR Est
DdR Ouest

Coordinateur Syndical National :
Délégation Nationale CGT
BC 401-10

Vincent CHAUDAT
cgt_delegation_nationale@lcl.fr
01 42 95 12 08

Siège

