

BANQUIER ENTREPRENEUR

Non à « l'ubérisation » des métiers de la banque

Après avoir méthodiquement organisé la destruction de notre fonds de commerce dans les zones périphériques et rurales, nos dirigeants font aujourd'hui preuve de créativité. Avec le surprenant aval de BPCE, l'inénarrable Christophe PINAULT voudrait tester, pour commencer sur trois agences de la Caisse Bretagne-Pays de Loire (CEBPL) qu'il dirige, la mise en place de conseillers externalisés.

Lisez ci-après l'incroyable histoire du Conseiller Indépendant Local (CIL) ; c'est ainsi qu'il se nommerait si l'irresponsabilité devait continuer à prévaloir, à notre corps défendant.

LE CONTEXTE

La politique volontariste de baisse des frais généraux a induit, outre la baisse des effectifs, de nombreuses fermetures de points de vente, notamment dans les zones rurales. En parallèle, du fait de la forte tension sur les effectifs, entre 30 et 50% de nos clients se sont vus retirer leur conseiller qui, de toute manière, au vu de la taille des portefeuilles, ne parvenait plus à les suivre efficacement. Il est vrai que la CEBPL, avec une forte proportion de zones rurales, une puissante concurrence (notamment Crédit Mutuel et Crédit Agricole) et des parts de marché inférieures à la moyenne nationale, est particulièrement concernée.

LE CIL COMME UN COUTEAU SUISSE

La solution à cette problématique consisterait donc à compléter notre stratégie de distribution en instaurant un nouveau venu dans le paysage, le Conseiller Indépendant Local... lié par un contrat d'exclusivité mais sans lien de subordination avec la Caisse d'Épargne.

Ce CIL, pour qui la CEBPL préconiserait la Société Anonyme par Actions Simplifiée (SAS) comme forme juridique, serait rémunéré à la commission et sur la défense des stocks.

Bien entendu, le fait de confier les données bancaires de nos clients à un agent extérieur à l'établissement nécessiterait une formation, des agréments et l'accord explicite du client.

Le CIL effectuerait son commerce et, n'ayant pas accès à l'ensemble des outils, il transmettrait les éléments du dossier à la Banque en Ligne pour les suites à donner.

L'ANALYSE DU SYNDICAT UNIFIÉ-UNSA

Par nature, nous refusons les positions dogmatiques et le refus sans ambiguïté que nous opposons à cette orientation s'appuie sur une analyse à la fois factuelle et prospective en quatre points essentiels et non exhaustifs :

1. Les métiers de la banque sont fondés sur la confiance et sur une relation privilégiée entre le banquier et son client. Ce n'est pas parce que cette confiance et cette relation ont été abîmées par des choix parfois excessifs, et trop souvent précipités, qu'il faudrait désormais la réduire à une relation commerciale banale.
2. Les techniques modernes en général et la digitalisation en particulier offrent d'ores et déjà un large panel de possibilités de transformation de la relation commerciale sans avoir besoin d'externaliser le cœur du cœur de notre métier.
3. Introduire une concurrence déloyale à l'intérieur même d'une entreprise relève dans le meilleur des cas d'irresponsabilité et dans le pire de malveillance. Nul besoin d'être devin pour imaginer les comparaisons qui seraient établies entre ces entrepreneurs et les salariés. Idem s'agissant des conditions d'exercice du métier, étant entendu que par essence elles seront fondamentalement différentes.
4. Nous disposons de solutions qualitatives pour affronter les enjeux de la transformation de nos métiers. L'indispensable conformité de notre activité, la satisfaction de nos clients et l'excellence de service que nous visons ne peuvent se conjuguer avec « l'ubérisation » de ces métiers.

LE SYNDICAT UNIFIÉ-UNSA AGIRA DE TOUTS BORDS POUR BLOQUER CE PROJET FUNESTE QUI APPARAÎT EN TOTALE OPPOSITION AVEC NOTRE OPTION STRATÉGIQUE QUALITATIVE, OFFENSIVE ET CONQUÉRANTE.

*Le Secrétariat National du Syndicat Unifié-Unsa,
Philippe BERGAMO, Jean-David CAMUS, Philippe CAZEAU,
Patricia COTTARD, Philippe DONVITO et François-Xavier JOLICARD*

