

EXTINCTION DU CFF ET REPRISE PAR BPCE DE FILIALES DE NATIXIS

Des décisions stratégiques à hauts risques

La rentrée est l'occasion d'une introspection sur les thèmes qui vont occuper les prochains mois et sur la priorité à leur affecter. Le Syndicat Unifié-Unsa n'échappant pas à cet exercice, pourquoi ne pas partager ses préoccupations principales et engager ensemble une réflexion commune ?

Les deux sujets qui s'imposent à nous dans la période sont lourds à plus d'un titre. Il s'agit d'une part de l'extinction du Crédit Foncier (CFF), avec ses conséquences économiques et sociales, d'autre part de la reprise par BPCE SA de certaines filiales de Natixis exerçant des activités spécialisées (affacturage, cautions et garantie, crédit-bail, crédit conso, titres).

L'étude de ces deux dossiers ne saurait se concevoir hors du périmètre du plan stratégique TEC 2020 du Groupe BPCE, ni se mener en occultant les incidences qu'ils peuvent avoir sur la marche des entreprises constituant ce groupe, et plus particulièrement Banques populaires et Caisses d'épargne.

À la lecture de ce qui précède, chacun pourrait de prime abord considérer que nous sommes bien loin des préoccupations d'une grande majorité d'entre nous. Quotidiennement confrontés aux difficultés de travail, à la pression exercée pour plus de performance, il faut en plus gérer l'incertitude pesant sur les métiers d'aujourd'hui, mais aussi sur ceux de demain dont la moitié n'existe même pas encore... Cependant, à y regarder de plus près, ces deux dossiers auront des impacts sur nos entreprises et donc sur les salariés y collaborant.

LA SOLIDARITÉ GROUPE EN SOUTIEN DES SALARIÉS CFF

Pour l'un, le CFF, cela se pèsera économiquement, notamment en termes de charges salariales et de dégradation du coefficient d'exploitation ; mais également en termes sociaux, avec la nécessité d'accueillir et de former les salariés du CFF intégrant la banque de proximité et ses antennes régionales. Qu'on ne s'y méprenne pas, il ne s'agit nullement de critiquer la forte logique solidarité groupe se manifestant à cette occasion, mais bien de porter la plus grande attention à ce processus pour inhiber d'éventuels effets délétères sur les salariés, à commencer par ceux à qui l'on aura fait miroiter un sauvetage miraculeux.

ACQUISITIONS BPCE AVEC DIVIDENDES GARANTIS ?

Pour l'autre, l'impact se concrétise en 2,7 Md€ de fonds propres que les maisons mères (CE et BP) devront faire remonter à BPCE pour financer l'acquisition des filiales de Natixis. Oh, il y aura sans doute un retour sur investissement... on nous le promet, mais nul ne sait nous le démontrer ! Et comme nous avons déjà traversé de nombreuses années sans dividende après des opérations similaires...

FIDOR, UNE PILULE DIFFICILE À AVALER

Pour rappel, voilà près de 2 ans que BPCE a fait l'acquisition de la Fintech allemande FIDOR. 2 ans au cours desquels cette « plateforme innovante », le Trip Advisor bancaire nous avait-on dit, n'a pas trouvé sa place dans notre stratégie de distribution. Un lancement programmé en Algérie et une confirmation par Laurent MIGNON himself (les Echos du 17 septembre) que FIDOR ne sera pas lancé en France.

.../...



En revanche, les premières pertes ont été constatées. La détermination du Groupe à intégrer une néo-banque a induit une légèreté coupable dans l'analyse du bilan de FIDOR. Au-delà du prix d'acquisition très élevé (140,5 Millions d'€), la mise en évidence tardive d'un portefeuille de prêts à haut risque (195 Millions d'€ dont 179 originés par des sociétés anglaises de financement de crédits auto à des particuliers) a d'ores et déjà amené BPCE à recapitaliser « la pépite » à hauteur de 89 Millions d'€.

DES STRATÉGIES SANS CAP NI LEADERSHIP !

L'avènement du tout numérique porteur de la fameuse digitalisation permet d'induire des évolutions rapides des comportements de la clientèle, que nous disons subir alors que nous les avons initiés (rendre les clients autonomes) et que nous encourageons (suppression des fonctions d'accueil, multiplication d'automates). Nos dirigeants prétendent répondre à ce mouvement de fond par des stratégies qui, finalement, n'ont pour but que de l'encourager, mais qui, dans la période, semblent se chercher sans véritables cap, stratégie ou leadership.

Ajouter de nouvelles contraintes, notamment économiques, n'est-ce pas rendre la situation périlleuse ? Peut-on prendre ce risque quand, dans le même temps, se dégrade la satisfaction de nos clients qui ne semblent pas valider des organisations supposées répondre à toute leur palette de besoins ?

AUCUN COMBAT N'EST PERDU D'AVANCE

Ce contexte compliqué s'inscrit dans une période où la représentation du personnel est fragilisée par des ordonnances qui, si elles réaffirment son utilité, en réduisent largement les moyens. Pourtant seules les alertes rapides, car proches du terrain, permettent de prévenir des situations qui, si elles duraient, deviendraient vite inextricables.

Faut-il pour autant renoncer à défendre bec et ongles l'intérêt des Banques et Caisses formant notre réseau coopératif ? Doit-on arbitrer le développement de celui-ci au profit de la banque d'investissement, sacrifiant par là même toute une clientèle considérée comme non rentable et bon nombre de salariés ne se trouvant pas dans le bon bateau ?

Non, pour le Syndicat Unifié-Unsa aucun combat n'est perdu d'avance, surtout pas celui-ci.

LE SYNDICAT UNIFIÉ-UNSA APPELLE DE SES VŒUX UNE RÉACTION SOCIALE POUR ENDIGUER CETTE LOGIQUE MORTIFÈRE DE PROFIT À COURT TERME SANS ÂME ET NI RÉEL INTÉRÊT SOCIAL.

C'EST EN TOUT CAS CE QUE NOUS VOUS INVITONS À FAIRE EN NOUS REJOIGNANT ET EN PARTAGEANT NOS RÉFLEXIONS ET NOS ACTIONS, EN VENANT AVEC NOUS, AGIR POUR CONSTRUIRE

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

