

## Des élus à vos côtés au quotidien

### Résultats Commerciaux et Financiers en 2023 :

#### Intervention Cyril Préaubert :

Dans un contexte difficile qui a vu l'activité en prêts immobiliers se contracter très fortement (la Caisse atteint 62% de ses objectifs) la forte mobilisation des équipes a amené de belles réussites :

- forte progression de la tarification des frais d'entrée, ce qui est excellent.
- progression sur le marché des jeunes, à confirmer en 2024.
- un NPS positif pour 85% des agences.
- une activité correcte sur les crédits à la consommation.
- un bon chiffre d'affaires en assurances-vie, mais attention car nous avons des problèmes d'excédents.

Mais les bancarisations et mobilités qui amenaient une forte activité en crédits immobiliers doivent être compensées par de la conquête interne avec domiciliation des salaires.

Et surtout il est nécessaire de collecter de l'épargne de bilan en s'appuyant notamment sur l'emprunt, les contingents ...



La direction indique qu'il faut privilégier l'approche globale, qualitative, à l'approche produits, purement quantitative. Cela a permis à **vos élus du Syndicat Unifié-UNSA** d'intervenir pour témoigner d'un début d'année qui a vu la **pression commerciale** à son maximum, avec des remontées de résultats à fournir chaque semaine quand ce n'est pas quotidiennement !

### Le Bilan d'avancement du Plan stratégique :

#### Intervention de Mylène Legoth et Marie Laurence Aumont

5 axes :

- Affirmer le modèle relationnel (identifier les flux des demandes clients et les acteurs les prenant en charge)
- Favoriser l'engagement des collaborateurs
- Accroître le PNB par la conquête et la valorisation des portefeuilles
- Incarner une banque coopérative, actrice des transitions sociétales
- Rechercher une performance financière durable

La direction précise que lorsqu'un chantier est clos, cela ne signifie pas que l'on ne reviendra pas dessus, mais qu'il est déporté vers la direction métier.

### Retour sur la transformation au sein de l'activité recouvrement :

#### Intervention Philippe Bataille

Il est nécessaire de répondre à plusieurs injonctions, notamment réduire les portefeuilles :

Le but est de céder une partie de nos débiteurs pour se concentrer sur des dossiers qui nous rapportent.

☞ Ce qui a été fait :

Cession du stock : en 5 ans 93,4 m€ ont été cédés pour, en moyenne, 23% de leur valeur.

Cession du Flux : sortie de recouvrement amiable environ 1000 dossiers entre 150 et 20 000 euros.

La plus-value réalisée indique que le prix obtenu a été supérieur à notre espoir de recouvrement comptable ! donc le bilan est plutôt positif !



## Le déploiement des PC portables : Intervention Franck Huard

Le déploiement des ordinateurs portables et casques a démarré en fin d'année dernière.

Toutes les agences collaboratives ont migré avant la fin de l'année dernière : 208 portables déployés.

45 agences déployées : collaboratives et rapprochées / 108 agences en BPCE Print.

Le Calendrier de déploiement est établi DC par DC pour pouvoir conserver son portable en cas de changement d'agence. L'affectation du portable est nominative et il y a un accompagnement qui sera fait.

Les agences de plus de 3 postes gardent 1 poste fixe.

**Important** : 1 collaborateur non-cadre doit laisser son ordinateur à l'agence et de préférence connecté. Pour les autres, il faut laisser son matériel dans un

lieu « sécurisé » et surtout pas dans la voiture !

Vos représentants au CSE : Lionel BOURVA, Alain CLODIC, Marie Laure CRENN, Arnaud Le POGAM, Alexandre MILLER, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Valérie RAULT, Frédéric ROIGNANT.



Pour nous contacter : Adresse mail  
Sur internet [UNSA – UNSA CEPBL \(su-uns-a@cebpbl.fr\)](mailto:su-uns-a@cebpbl.fr)  
Toutes nos actualités sur



Pour télécharger notre application,  
Flashez ce QR Code

