

Ensemble *plus fort*,  
pour un **avenir**  
*plus humain* !

Aujourd'hui, comme demain, santé  
et qualité de vie au travail sont et  
seront nos priorités d'action.



### **Compte-rendu CSE du 8 juillet 2021 (en Visioconférence)**

La réunion était présidée par M. Le Gourrierec le matin et Mme Viaud-Murat assistés de Mme Clément.

### **Expertise par le cabinet SECAFI sur la Situation économique et financière 2020 :**

Les élus du CSE confortent le constat de l'expert sur les bons résultats 2020 dans un contexte difficile de pandémie et de confinements successifs :

- Un bénéfice en repli seulement de 4 M €, malgré un doublement du coût du risque.
- La rentabilité de la CEBPL (RN/PNB) se maintient quasiment au même niveau que l'an passé (20,1 % vs 21 %) démontrant la capacité d'absorption des chocs de la Caisse.
- Un ETP de la CEBPL dégage 39,5 K€ de résultat net, soit le 2ème niveau le plus élevé du territoire, derrière le CA du Morbihan et au même niveau que le CA Anjou-Maine.
- En comparaison au RCE, le résultat net / ETP s'établit à un niveau supérieur : 39,5 K€ en CEBPL contre 37 K€ pour le RCE.
- Le total de bilan progresse de plus de 3 Md € porté par le dynamisme de l'activité crédit.
- Malgré une nouvelle dépréciation des titres BPCE, les capitaux propres se maintiennent.

*Au regard des excellents résultats financiers de la CEBPL au 31 Décembre 2020, les élus du CSE demandent à la Direction de reconnaître à sa juste valeur le travail, l'investissement de l'ensemble des salariés, par le versement d'une prime pouvoir d'achat.... Hélas aucune réponse !!!!*

### **Information sur :**

a. Le bilan des fermetures agences : 9 agences ont été fermées en 2018, 11 en 2019, 1 en 2020. En moyenne, nous perdons 9.7% de clients actifs, mais nous remarquons une grande hétérogénéité en variation du nombre total de clients actifs car une agence peut perdre de 6.5 % (Rennes Maurepas) jusqu'à 14.6% (St Donatien par exemple). L'attrition existe dès la 1ère année de fermeture. Dès septembre, La Direction s'engage à prévenir et accompagner en amont les clients pour les futures fermetures, les diriger si besoin vers la banque digitale au début voir vers un GC référent sans neutralisation quant à la transmission de portefeuilles de l'agence fermée, revoir peut-être le délai de prévenance. La variation du nombre de clients Potentiel Premium actifs passe de -20% en 2018 à -7% en 2019/2020.

b. La mise en place de la carte Apetiz : la direction valide la décision du Groupe BPCE de généraliser la mise en place de la carte de paiement APETIZ avec code, en remplacement des tickets restaurant papier avec une communication mi-septembre vers les salariés pour une mise en place début octobre.

Nous regrettons le plafond quotidien limité à 19€ (midi et soir hors dimanches et jours fériés) avec des enseignes parfois limitées. Ce plafond répond à des obligations réglementaires.

Les plus : paiement aux centimes près, évite les pertes de tickets restaurant, rechargement automatique, solde protégé en cas de perte ou vol de la carte, le sans contact désactivable, possibilité de scinder les avoirs sur différents téléphones portables, pas de perte de pouvoir d'achat.

Enfin plus de date de validité car ils seront automatiquement reportés sur un nouveau millésime

c. Sur les ajustements du pôle animation réseau BDR :

Proposition d'évolution de l'organigramme: fusion entre les postes RESPONSABLE SOLUTIONS CLIENTS et RESPONSABLE DE MARCHÉ ENTREPRISES en vue de la création d'un poste reconfiguré de « RESPONSABLE de L'ANIMATION DU RESEAU ».

Sans changer l'effectif global, création d'un poste d'animateur du réseau, agissant en transverse sur les marchés (prioritaires ENT et ESS compte tenu du nombre d'ETP affectés) et directement sur les lignes métiers (chargés d'affaires). En complément, ce poste couvrira l'animation des délégués filiales.

d. Projet : Le lancement des travaux du nouveau plan stratégique 2022 – 2024 suite aux ateliers DIAPASON, et tout en travaillant au service de la satisfaction client avec plusieurs axes sous forme d'ateliers :

- affirmer le modèle relationnel de 134.2M€
- favoriser l'engagement des collaborateurs
- accroître le PNB grâce à la conquête et valorisation des portefeuilles
- incarner une banque coopérative, actrices des transitions sociétales et environnementales
- rechercher une performance financière durable

e. Situation financière CEBPL :

- Fin mars 2021 : PNB de 134.2M€ (+8. 1%). Résultat Net 21.7M€ (+32.6%).
- Fin mai, par rapport au budget, le PNB est en avance de 12.7M€, avec un coût du risque favorable, et des frais de gestion en retrait de 2.4M€.

Le résultat net est de 74.5 M€ à fin juin (106 M€ fin décembre 2020)

**Point d'actualités COVID 19**

Distanciation sociale : suppression de la référence du port du masque sur les parkings

Restauration collective : assouplissement organisationnel suite dernières mesures gouvernementales

Remise en place des 2 accès au site d'Orvault

Télétravail réduit sur les fonctions support : 3 jours de retour sur site obligatoire (idem pour temps partiel)

Maintien du port du masque obligatoire dans les services



BONNES VACANCES A CEUX QUI PARTENT ET BON COURAGE A CEUX QUI RESTENT