



Compte rendu CSE du 24 février 2021 (en visio conférence)

La réunion était présidée par Mr Le Gourrierec et Mme Viaud-Murat assistés de Mme Meens

Présentation de la politique commerciale

Nous avons fait parvenir en janvier une lettre ouverte au directoire (que vous pouvez retrouver sur l'intranet) concernant la pression commerciale exercée depuis le début de l'année sur les équipes. Lors du CSE de janvier promesse nous était faite d'inscrire un point spécifique à l'ordre du jour de février avec la venue en séance de Mr Réquillart membre du directoire en charge du pôle BDD pour un échange et des explications sur le sujet, mais surtout sur les dérives constatées dans différents groupes commerciaux. Ayant constaté que des tableaux de classement nominatifs (club des as) circulaient dans les agences, nous avons fait parvenir au directoire un nouvel écrit afin de dénoncer et faire cesser ces pratiques dans l'espoir de débattre de ce problème au cours de la réunion du CSE.

Quelle déception mais aussi quel manque de respect de voir que ce point inscrit à l'ordre du jour dès 9h ne devait durer que ¼ d'heure. Une présentation certes faite avec beaucoup de brio nous a été servie (la même qu'aux DAMM, visiblement Mr Réquillart n'avait nullement la volonté de prendre en considération les inquiétudes soulevées par notre courrier) et ce durant ½ heure, supprimant et limitant de fait le temps d'échanges à ¼ d'heure et pas une seconde de plus. Mr Réquillart avait disparu des radars dès 9h44 (facile en visio !) ... Réunion plus importante oblige, bref il est vrai que son temps vaut bien plus cher que le nôtre.

Quelle avanie pour les élus du CSE ! Jamais un membre du directoire ne nous avait traité avec autant de mépris même si l'on savait pertinemment que le directoire nous écoutait sans nous entendre.

Nous vous livrons donc sa vision du club des as : « *Classement normal des salariés permettant aux DA de savoir où se situent ses collaborateurs, les positionner par rapport à leur activité dans le but de les accompagner* ».

Rien sur le fait que ces tableaux nominatifs de classement sont largement diffusés, rien sur le devenir des derniers classés de ce tableau d'honneur et tout sur un management selon lui profondément tourné vers l'humain.



Les résultats commerciaux BDR au 31/12/2020:

Sans surprise, l'année 2020 a été complexe et chahutée.



Seuls les arbres n'atteignent jamais le ciel !!

La collecte a fortement progressé, une grande partie des fonds issus des PGE est venue abonder les dépôts à vue avec une accélération nette en avril. L'année a été une année record de production de crédits (2 milliards d'€). Le point faible reste l'activation des clients mais un nouvel outil est en place depuis début 2021 afin de piloter les entrées en relation et la tendance est en train de s'inverser.

L'inquiétude des élus s'est portée sur la suite des PGE et leur bon dénouement avec un facteur risque qui pourrait augmenter. Le portefeuille de clients est plutôt sain et à ce stade il n'y a pas d'alerte spécifique. Le coût du risque va augmenter sur les secteurs identifiés comme tels mais les autres secteurs ne présentent pas de dégradations majeures.

Les nouveaux vecteurs de croissance sont en progression toutes filières confondues, plus de 400 entrées en relation et 150 millions d'engagement réalisés augurent une bonne dynamique de conquête. Les équipes restent cependant à stabiliser surtout sur la filière « Vitibanque » qui part de zéro, avec des profils RH difficiles à trouver.

La performance BDR est à souligner, la CEBPL étant la première CE en terme de productions de crédits et dans le TOP 3 sur de nombreux items.

Structure cible à fin 2020

L'effectif cible est loin d'être atteint, plus de 74 portefeuilles seraient vacants. La situation en serait pas inquiétante au regard de la structure de la CEBPL.

Selon la typologie de l'agence, le portefeuille vacant peut être pris en charge :

1. Par un autre salarié
2. Par une ADP
3. En vacance et sans collaborateur pour le gérer

Seule la dernière configuration serait problématique pour la RH, sauf si cela ne s'inscrit pas dans la durée.

Il n'empêche que sur le terrain, la situation est souvent problématique et le report qui se fait sur les autres salariés est facteur de stress.

La direction reconnaît avoir des soucis de recrutement sur certains secteurs liés selon elle à un marché ultra concurrentiel, un déficit de reconnaissance de notre marque employeur et notre manque de communication.



L'effectif sera au complet quand les poules auront des dents...

Nous avons failli voter une entrave au fonctionnement du CSE avec les élus SUD aux motifs suivants :

« Depuis plusieurs mois, les élus du CSE ont voté sur des aménagements d'agence avec notamment des créations de bureaux « pour des questions de confort ou pour les métiers spécialisés », selon la version donnée en CSSCT Immobilière. Les élus ont constaté avec le nouveau Plan de Distribution présenté le 18 février dernier que ces agences sont impactées, en passant en agence de reconquête, de regroupement ou par des fermetures. Ce plan a été réfléchi et pensé depuis de nombreux mois avec la DALIS, les Directions Commerciales, la Distribution.

La Direction connaissait donc les évolutions à venir de ces agences .

Les élus du SU /UNSA déplorent ne pas avoir eu ces informations au cours des différentes commissions immobilières et estiment que la direction a omis de transmettre ces données, indispensables pour la rédaction de compte-rendu précis. Par conséquent nous ne sommes pas en mesure de voter les avis présentés au CSE du 24 février. »

Vos représentants au CSE : Benoit BRIER, Marie Laure CRENN, Brigitte ECUYER, Catherine GERARD, Philippe LAFOURCADE, Fabienne LETHEREAU, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Agnès PERRAUT, Frédéric ROIGNANT, Loïc STEPHAN