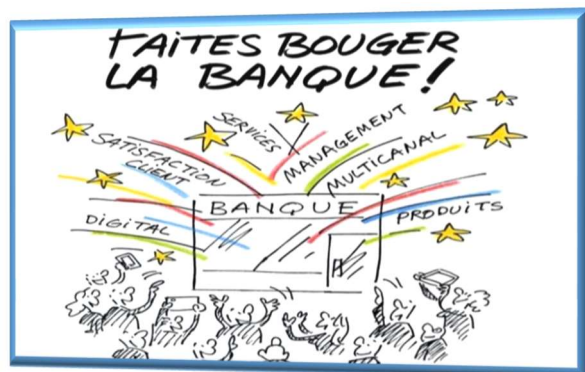




CHRONIQUES CSE DU 26/04/2023

RÉSULTATS COMMERCIAUX ET FINANCIERS BDD DU 1^{ER} TRIMESTRE 2023

Mr LE GOURRIEREC est venu nous présenter les résultats BDD du 1^{er} trimestre. Ils sont satisfaisants et encourageants malgré un environnement contraint. La Direction se félicite du très bon niveau d'activité, tant au niveau particulier que professionnel, même si le taux de multivente est relativement faible.



En « banca net » très belle performance puisque la CEBPL est 1^{ère} du réseau. Les ventes quasi systématisées en formules de CB IZI DD haut de gamme nous permettent de nous maintenir dans le haut du tableau. La production de crédit immo est en forte baisse (-33%) mais nous permet d'être en 3^{ème} place du réseau. Nous prêtons à un taux moyen de 2,74% alors que le budget est à 2,90. Nous avons du mal à répercuter la hausse des taux. 8^{ème} place en crédit conso avec un taux moyen à 4,18 pour un budget à 4,10%.

La collecte est au vert mais elle est essentiellement sur le livret A. Et ce n'est pas prêt de s'arrêter si le taux augmente encore cet été.

Le sujet du moment : les Parts Sociales. La CEBPL s'attend à une forte décollecte au mois de Mai. C'est pourquoi il faut les commercialiser tout au long de l'année et pas au coup par coup.

Concernant la collecte de bilan, le début d'année est extrêmement timide du fait de la décollecte sur le PEL. Rétropédalage donc par rapport à 18 mois en arrière où il fallait clôturer les PEL qui nous coûtaient trop cher. Aujourd'hui, avec la remontée des taux, le PEL retrouve tout son sens, d'où l'action Quadroto mise en place en début d'année. La stratégie collecte à venir sera plus poussée. Belle performance sur le livret green.

En Assurance Vie, début d'année difficile qu'il sera compliqué de rattraper. La superbe performance du réseau pour la commercialisation de l'Emprunt (63 millions en 5 jours) a permis un rebond mais qui n'est cependant pas suffisant.

En IARD et Prévoyance, le 1^{er} trimestre nous a permis de tenir notre rang puisque nous sommes en ventes brutes respectivement 2^{èmes} (IARD) et 1^{ers} (Prévoyance) du réseau. Il faut continuer sur cette dynamique.

Bref c'est bien, mais pas encore assez. Attendons-nous à une stratégie commerciale plus agressive pour le reste de l'année.

BILAN PART VARIABLE 2022

Globalement, la Part Variable 2022 a été légèrement inférieure à celle de l'année précédente. Les métiers les moins récompensés sont bien évidemment ceux du bas : GC (9,9%), Prescription Immobilière (8,6%) et Banque Digitale (9,6%). Les métiers de cadres ont été mieux rémunérés puisqu'ils sont tous au-delà de 10% avec au top les DAMM (16,6%). Bravo à eux. Mais pourquoi ces différences ? Explication de la Direction : le pourcentage de calcul n'est pas le même. OK... D'accord... mais pourquoi ? Les responsabilités et le management doivent être rémunérés à leur juste valeur et on se doit de rendre ces métiers à responsabilités

attractifs. Elle se réserve le droit de réviser le statut PV des Responsables Animation qui ne font pas de management mais qui ont malgré tout, touché une PV à hauteur de 16% en moyenne.

Concernant la PV 2023, les résultats au 1^{er} trimestre ne permettent pas d'avoir une visibilité sur toute l'année. Ce que l'on sait, c'est que les résultats de 2023 ne seront pas à la hauteur de 2022, que l'enveloppe de la PV sera inférieure. Même si nous travaillons autant, voire plus, l'enveloppe PV et l'intéressement seront moindres. La phrase du jour de Mr LE GOURRIEREC : « la part variable ne sert pas à rémunérer la sueur mais les résultats. »

C'est ce qu'on doit appeler la reconnaissance du travail bien fait.

PRÉSENTATION DES ANIMATIONS « SATISF'ACTION DAY et TOUR »

Le 16 juin prochain, la mise en place du projet « Promesse Clients » aura un an. Joyeux Anniversaire !!!

D'après la Direction, quoi de plus normal que de le fêter dignement... Isabelle CHAVENON est donc venue présenter ses bébés (encore en gestation) : le Satisf'Action Day et le Satisf'Action Tour. Mais c'est quoi donc ?

Pour ceux à qui « Promesse Clients » ne dirait rien, traduisez « Satisfaction Clients ».

Le 16 juin (Satisf'Action Day) sera le GO de départ et toutes les agences seront concernées. C'est une journée de mobilisation autour de nos clients (hé oui encore plus que d'habitude). Il faudra leur montrer que nous avons changé, que nous avons transformé notre culture client. Il faudra les interroger pour vérifier si depuis un an, ils ont vu une différence dans notre façon d'être, de les accueillir et de les recevoir. Et cela en présentiel mais aussi au téléphone ou en Visio. Des « anim'actions » seront mises en place pour échanger avec eux sur leur perception de leur gestionnaire et de leur agence : phoning, Micro-trottoir, mur des sourires (photos des



collaborateurs avec les clients), gâteaux/café, goodies, questionnaire clients... vous pourrez même choisir un code vestimentaire pour la journée et par agence...

Concernant les Fonctions Support, les collaborateurs volontaires se déplaceront en agence sur ½ journée pour faire connaître leur métier, montrer la synergie entre les commerciaux et les administratifs. On ne devrait donc malheureusement pas les voir dans les départements éloignés du 44 ou du 35. Dommage...

Le 22/06/23 vous vous en doutez : débrief et mise en place d'actions...

Et le « Satisf'ation Tour » alors ? Pour le moment, pas beaucoup de détails : la date définitive de lancement n'est pas arrêtée, le contenu... vraisemblablement un remake du 16/06... tout ce que nous savons c'est qu'une ville par DC sera retenue, que toutes les agences de cette ville participeront, que le pilote sera la DC 35 et que ce sera après la rentrée de septembre.

Si avec tout ça nos clients ne nous aiment pas, c'est à n'y rien comprendre.

Vos représentants au CSE : Benoit BRIER, Marie Laure CRENN, Philippe LAFOURCADE, Fabienne LETHEREAU, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Agnès PERRAUT, Frédéric ROIGNANT, Loïc STEPHAN, Valérie RAULT, Arnaud Le POGAM.