

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 31 mars 2021 (en Visioconférence)

La réunion était présidée par Mme Viaud-Murat assistée de Mme Meens

Information sur le projet de centralisation des activités d'Assistance généraliste au sein de l'assistance réseau avec 2 niveaux d'assistance : l'assistance est plutôt généraliste avec des demandes en provenance du réseau (sur 13 ETP, 4 sont sur l'assistance généraliste : 2 sur les activités Crédit immobilier, 1 sur les Moyens de Paiement, 1 sur l'Épargne et succession). Le but est de centraliser les différentes activités. L'outil « CloE » reste le point d'entrée qui sera amélioré + ensuite l'assistance réseau + ensuite le middle. Le travail en binôme sera développé avec 2 Nouveautés : Immobilier et succession. Le Middle, équipe plus spécialiste, sera plus sur les dossiers en cours ... La planification reste provisoire car cela est conditionné au recrutement des profils et à l'arrivée des collaborateurs.

Cible future assistance réseau : 16 collaborateurs.

La transformation en Agence Successions Premium (+de 75.000€) s'inscrit dans le chantier du plan stratégique pour une meilleure maîtrise de l'activité et une amélioration de la satisfaction clients permettant :

- ❖ de diminuer les délais de traitement à 15 jours aujourd'hui contre 90 jours en août 2021
- ❖ de revenir à un stock cohérent pour l'activité (400 actes aujourd'hui contre 2200 en août 2020)
- ❖ une montée en compétences des équipes
- ❖ la mise en place d'un site Intranet
- ❖ un renforcement du lien avec les ayants-droits

La DRH a fait son mea-culpa sur la gestion de ce dossier l'été dernier. Le service prend en charge le traitement administratif et commercial de A à Z, tout en gardant un lien avec le GC de proximité qui prendra le relais surtout sur une éventuelle bancarisation.

Le taux de réinvestissement, aujourd'hui, est de 21.6% en CEBPL (530M€ chaque année pour la CEBPL) contre 23% en moyenne RCE ; l'ambition étant d'atteindre les 50%. Au mois de septembre, la généralisation du process avec toutes les DC sera effective avec 4 ETP supplémentaires (donc 21 ETP) + 17 autres ETP sur les capitaux inférieurs à 75.000€.

Le projet d'offre publique d'achat simplifiée de BPCE portant sur les actions de NATIXIS présenté par M. Christophe Pinault :

- ❖ « L'environnement change avec un attrait moindre pour les banques. Contrairement à certaines informations reçues, augmenter le prix à 5 euros n'est pas d'actualité,
- ❖ Le lien avec le plan stratégique est que plus vite nous sortirons de la côte, plus vite nous pourrions nous concentrer sur d'autres activités telles que les métiers d'assurance (vie et non vie),
- ❖ La priorité est de garder au maximum les clients en les accompagnant au mieux. Le bénéficiaire client sera certain à moyen long terme,
- ❖ Aucun impact sur notre ratio de solvabilité. »

Le Président a ensuite accepté de répondre aux questions des élus et notamment sur :

- ❖ Le Projet Banquier et Entrepreneur : c'est un dossier extrêmement compliqué et la Direction souhaite prendre le temps nécessaire. Il n'y a selon lui aucun enjeu avec deux ou trois tests et ceux qui ont parlé d'Ubérisation n'ont rien compris car le modèle de la Banque sera totalement différent dans les prochaines années.
- ❖ Le président explique également que le turnover important s'explique par des modifications d'organisations au sein de notre entreprise. Certaines promesses n'ont pas été tenues (par exemple sur des recrutements externes) mais que ce taux se stabilise désormais.
- ❖ Pour le Président, beaucoup de choses ont été faites pour améliorer nos conditions de travail au sein des agences comme par exemple : la création des agences de proximité, les agences OCF, la mise en portefeuille. Pour lui : « un restaurateur qui est fermé depuis un an, il souffre plus que nous »

Présentation des comptes au 31/12/2020 :

Malgré un contexte difficile avec la pandémie, très bons résultats 2020 avec un PNB assez stable à 529,7M€ contre 528,4 en 2019, un résultat net de 106 M€ contre 110,8M€ en 2019, tout ça malgré un coût du risque en augmentation à 42,7M€ contre 20,7 en 2019. Sur le Coex de 64,3 %, la CEBPL gagne 3 places ce qui représente la 2ème meilleure progression de ce ratio, et sur le Coex net de risque, la CEBPL gagne 6 places et se hisse à la 4^{ème} marche. Progression sur notre encours de collecte + 6,7% et de crédits + 6,8%. Frais de gestion maîtrisés sur les frais de personnel et services extérieurs. Le poids des PSO dans les fonds propres demeure le 2^{ème} plus élevé. Notre PNB a augmenté de 0,7% alors que le RCE a baissé de 0,5%, notre coût du risque a pesé moins que sur d'autres Caisses.

Ces bons résultats méritaient bien au minimum le supplément d'intéressement de 900.000€ difficilement obtenu par les Organisations Syndicales !

Information sur les Conseillers de Clientèle restant en postes

Suite à la décision de la Direction de supprimer le métier de Conseiller de Clientèle (344 CC fin 2018), aujourd'hui, il ne reste que 25 CC au total (hors CC de la banque au quotidien) : 7 avec un départ programmé, 2 en mission, 9 en suspension de contrat, 3 en sureffectif suite avis médical, 4 en recherche de positionnement avant le 31 décembre 2021. Les élus du syndicat Unifié/UNSA sont intervenus pour dénoncer certaines situations difficiles et ont demandé une certaine vigilance et du discernement sur certains CC passés GC quant à l'accompagnement dédié, avoir un management différencié, pourquoi ne pas envisager de travailler en binôme, adapter les fiches d'activité...

Vote d'une entrave au fonctionnement du CSE, concernant la présentation en CSSCT de travaux d'agences, dans un contexte de fonctionnement modifié par le plan de distribution annoncé le 18/02/2021 en CSE extraordinaire, mais non encore connu lors de la rédaction de certains avis ou au moment de procéder aux votes lors des derniers CSE : l'entrave a été votée à l'unanimité, par tous les élus exprimant leur indignation devant « le comportement déloyal de la direction » dans la présentation des travaux en commissions immobilières de la CSSCT depuis quelques mois alors qu'un nouveau plan stratégique était en cours d'élaboration.

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