



Compte rendu CSE du 27 Janvier 2021

La réunion était présidée par Mr Le Gourriec et Mme Viaud-Murat assistés de Mme Clément Céline

La réunion commence par un échange de vœux et le constat est fait que nous allons malheureusement continuer à vivre dans ce monde incertain en 2021. Il était prévu 14 points à l'ordre du jour de cette réunion mais trois points ont été décalés car les documents n'ont pas été communiqués par la Direction dans les délais impartis. Cinq points concernaient des avis et un autre concernait le remplacement temporaire d'un élu au sein des commissions. Nous allons juste vous indiquer ici les résultats des votes sur les projets d'organisations BDD et BDR et vous détailler les quatre points principaux.

Sur les 24 votants :

10 contre et 14 abstentions sur le projet d'organisation de la BDD,

24 contre pour le projet d'organisation de la BDR

Résultats Commerciaux BDD au 31 décembre 2020

Présentation de Mr Pavageau Stéphane Directeur animation et conquête

Année assez particulière avec des belles réussites.

Univers collecte : sur l'ensemble du marché, une collecte liquide record par une recherche d'épargne de précaution. Chiffre d'affaire moins important en collecte assurance vie. Recul des souscriptions PSO. On note un travail sur la diversification des avoirs (LEA a simplifié la vie pour diversifier sur les UC.) Relance des abonnements également

Univers crédits : deux temps avec une accélération en milieu d'année pour finalement atteindre l'objectif.

Les crédits conso : trou d'air pendant le confinement, nous n'avons pas réussi à atteindre l'objectif (79%)

3ème rang sur l'immobilier (RCE- relatif par ETP) avec une baisse des demandes de remboursements anticipés.

Univers Banca :

Mobilité bancaire : une accélération progressive avec un solde positif (belle dynamique)

75.000 Formules ; 12.500 Formules familles. Sur le marché des Professionnels, objectifs quasi atteints sur les forfaits nets et cartes nettes.

Univers IARD : année compliquée sur ce registre avec globalement une production en deçà des objectifs (manque de devis, le stock ne progresse pas)

La prévoyance : très beau lancement de SF2 mais très rapidement une production qui diminue.

Les taux de visite sont cohérents (1 client sur 2 pour les particuliers, 9 clients sur 10 pour les professionnels), avec une évolution du nombre de rendez-vous (604.000 en 2020 pour 520.000 en 2019).

Les élus du syndicat Unifié/UNSA ont souhaité prendre la parole suite à cette présentation et revenir sur la lettre ouverte envoyée le 26 Janvier à Monsieur le Gourriec. Nous remettons clairement en cause la méthode pour obtenir ces résultats avec des pratiques déviantes sur certains secteurs et nomment en ce début d'année. La lettre ouverte a été partagée avec certains membres du Directoire dont Monsieur Requillart Mathieu.

Il y a une volonté clairement affichée par la Direction de mettre en place les référentiels métiers et piloter l'activité par la part variable.

La politique de l'entreprise va se poursuivre, et il est demandé aux managers d'accompagner les salariés. L'entreprise assume un haut niveau d'exigence envers ses salariés.

Les élus ont dénoncé l'utilisation faite sur certaines agences des différents tableaux, classements, le club des As qui est finalement un Benchmark utilisé en CEBPL. Nous alertons encore une fois la Direction sur la fatigue des salariés dès le mois de Janvier. La Direction va prendre au sérieux la lettre ouverte et l'alerte lancée par le Syndicat Unifié/UNSA.

Nous avons regretté le silence assourdissant de la CFDT et de la CGC. Nous souhaitons remercier ici le soutien du syndicat Sud Solidaires, démontrant ainsi que, malgré des divergences syndicales, il était possible de s'unir dans l'intérêt des salariés sur un thème si important des conditions de travail et de la pression commerciale.

Le déploiement du programme ATM

C'est un programme Groupe qui fait que demain l'ensemble de notre parc d'automates sera la propriété de Brink's. Partenaire unique BPO (Brink's Process Outsourcing)

La CEBPL est pilote sur ce dossier et va procéder à deuxancements le 08 Mars à l'agence de Mamers, et le 11 Mars à l'agence de Zola. Ce pilote sera étendu à 65 automates avant une généralisation.

La Caisse d'Épargne de Bretagne Pays de Loire ne sera donc plus propriétaire des automates mais restera pleinement maître de sa stratégie dans le choix de l'implantation et dans le choix des fonctions disponibles sur les automates.

La gestion des cartes capturées, des cartes tempo, des commandes de fonds, des chèques ne changera pas. La saisie et le traitement des incidents se feront par un nouveau logiciel.

Il y aura un interlocuteur unique au Middle moyen de paiement pour coordonner les échanges avec BPO dans le cadre du contrat ATM.

Ce qui change pour les clients : la cinématique des écrans (même cinématique pour les GAB Banques Populaires et Caisses d'Épargne) et un plafond de retrait autre compte pour des raisons de sécurité.

Les automates seront hors services pendant une journée.

Gain attendu par le programme ATM : 400.000euros net annuel.

Compte-rendu de la Commission Economique et Intéressement du 16 Décembre 2020

Peu de personne pensait que la Caisse d'Épargne de Bretagne Pays de Loire arriverait à un résultat net de 106M€ même si à ce jour, nous n'avons pas les chiffres définitifs. Nous pouvons constater une forte augmentation du coût du risque (42,7 M€) qui reflète la stratégie de l'entreprise. La Direction nous communique en séance les chiffres concernant les taux de visite de portefeuilles : on dépasse les 65%. Vous pouvez comprendre ainsi notre incompréhension si aucune prime, aucune augmentation, n'étaient versées pour les salariés. Attendons la réunion du 11 Février pour connaître les intentions de l'employeur suite à nos demandes.

Bilan du lancement de l'ADP ANJOU VENDEE

Présentation de Mr Préaubert Cyril Directeur de la Distribution, Banque Digitale et Autres Canaux

L'ADP Anjou Vendée est la première agence de proximité ouverte depuis le 30 Juin avec un effectif de 3 ETP sur 5 et après une semaine de formation. Depuis, quatre agences ont été ouvertes (ADP Sarthe Mayenne le 13/10, ADP Loire Atlantique le 20/10, ADP Bretagne Nord le 27/10 et enfin l'ADP Bretagne Sud le 10/11). Il est fait rapidement le constat qu'il manque du personnel dans toutes les structures ce qui peut s'expliquer. C'est en effet, un nouveau concept et il faut pour l'entreprise gagner en attractivité. La peur de l'inconnu, la difficulté de se projeter explique donc un manque de candidatures sur des départements où l'entreprise a également du mal à recruter.

L'ADP Anjou Vendée s'occupe essentiellement de la clientèle courante pour un total de 42.000 relations début Juillet 2020 (portefeuilles d'environ 7500 relations pour un GC et 3500 pour le DA), mais elle aussi vocation à s'occuper des portefeuilles vacants et l'apprentissage des nouveaux entrants comme toutes les structures.

Au démarrage de l'activité, il n'a pas été possible de s'occuper des portefeuilles vacants, le temps de faire du ménage et donc le temps de clôturer des comptes. Aujourd'hui, il y a de belles réussites dans tous les domaines même si l'entreprise est consciente que certaines sont réalisées en agences : Peu importe, car le principal est de répondre à cette clientèle.

Il faut aussi bien comprendre que l'on parle de portefeuilles vacants et non de postes vacants qui est un sujet RH et non un sujet ADP.

Lorsqu'un client est réactivé, l'objectif est qu'il retourne en agence ou à la Banque Digitale.

Un bilan donc positif pour la Direction, avec des belles réussites, des collaborateurs ravis d'exercer leur métier dans de beaux locaux et au service de la clientèle dite courante.

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.