

Cos du 04/10/2023 :

Des résultats au-delà des espérances, dans un contexte extrêmement contraint...

Ce COS de rentrée, qui avait un ordre du jour extrêmement chargé et dense, a traité des résultats commerciaux et financiers à mi année entre autres. Nous avons choisi de nous attarder sur ceux-ci, pour vous montrer que tout n'est pas si noir que prévu et que le discours relayé au personnel est bien souvent trop alarmiste... Nous reviendrons également sur l'épisode des référentiels métiers...

Une implication sans faille des équipes générant des résultats commerciaux tout à fait honorables...

Nous retiendrons un seul chiffre pour illustrer ce propos afin de ne pas dresser un inventaire à la Prévert de toutes les lignes commerciales tant elles sont nombreuses : la CEAPC se situe à mi-parcours de l'exercice au **1^{er} rang des Caisses d'Épargne en termes de ventes nettes/ETP** – Pour illustrer notre propos, retenons le 5^{ème} rang en ventes Assurances Vie, le 3^{ème} rang concernant les PERI, le 4^{ème} rang sur les ventes nettes de forfaits Part...

Additionné à toute la gestion du stock détenu par nos clients, ce travail de développement commercial permet de générer un PNB de 236 M€ sur le premier semestre 2023, certes en retrait de 36 M€ par rapport à l'an dernier, mais 20 M€ au-dessus du budget. Notons ici que Sébastien TESSIER a chaleureusement félicité les équipes BDD pour ces résultats, allant même jusqu'à souligner qu'ils étaient réalisés, dans une pré-période de modification d'organisation.

La contraction du PNB global s'explique par une baisse de 50 M€ du PNB d'intermédiation, celui-ci étant plombé par une progression de 105 M€ des charges d'intérêts sur les ressources clientèles et une multiplication par 15 des coûts de refinancements (+54 M€). Ceci est bien entendu la résultante de l'effet hausse des taux.

La hausse du rendement des crédits de 33,4 M€ par rapport à 2022, 47 M€ de plus de produits sur le portefeuille financier et autres 28 M€ de couvertures financières ne pouvant compenser la très forte augmentation du coût de la ressource générée par la hausse des taux, la « guerre des passifs » que se livrent les banques pour pallier les besoins de liquidités. Impasse de liquidités toujours d'actualité, celle-ci se creusant encore, eu égard notamment à une collecte négative à la BDR cette année.

...Se traduisant par des résultats financiers inattendus...

Le PNB étant fortement contraints pour les raisons évoquées ci-dessus, la CEAPC a su une nouvelle fois fortement « travailler » sur les frais de gestion : ils baissent de 15,4 M€ pour atterrir à mi année à 152,5 M€. Ceci entraîne un RBE à 83,2 M€ pour un budget prévu à 49,2 M€ soit un coefficient d'exploitation à 64,7 % alors que le budget l'attendait à 77,2 %

Malgré un coût de risque avéré en forte augmentation par rapport à l'an dernier (26 M€ contre 15 M€ l'an dernier), les reprises de provisions sectorielles (9 M€) ont permis de maintenir globalement celui-ci à 17 M€ (16,7 M€ l'an dernier).

Le Résultat net ressort ainsi à mi année à 61,4 M€ (71,8 M€ l'an dernier) pour un budget de ...25 M€. Pas si mal pour une année ou on nous promettait le pire ... même si 18 Millions d'Euros relèvent de ressources dites exceptionnelles, propos maintes fois répétés par le Directoire ...

Compte de Résultat Consolidé IFRS (En K€)	2022 06	20223 06	Budget 2023 Proratise	Ecart 2023 /2022		Ecart Budget/ 2023	
				en K€	en %	en K€	en %
PNB	271 734	235 761	216 105	-35 973	-13,20%	19 656	9,10%
FRAIS DE GESTION	168 019	152 538	166 940	-15 481	-9,20%	-14 402	-8,60%
RESULTAT BRUT D' EXPLOITATION	103 715	83 223	49 165	-20 492	-19,80%	34 058	69,30%
COEF D' EXPLOITATION	61,80%	64,70%	77,20%	2,87%		-12,55%	
Coût du Risque	-16 673	-17 014	-19 781	-340	2%	2 768	-14%
Résultats MEE	30	41	0	11	35,60%	41	ns
Résultats des autres Actifs	106	281	0	174	164,50%	281	ns
Impôts sur les Sociétés	-15 301	-5 137	-4 282	10 164	-66,40%	-855	20%
RESULTAT NET	71 877	61 393	25 102	-10 483	-14,60%	36 292	144,6 %

...Dont ne bénéficient pas les salariés !

Même si comme toujours, nous nous réjouissons de la bonne santé financière de notre entreprise, revenons sur la baisse des charges de 15,4 M€. Eh bien devinez, celle-ci est essentiellement alimentée par une baisse des charges de personnel de 7,9 M€.

C'est la double peine : Non seulement, la hausse des salaires de 4.1 M€ (dont 2M€ de redressement Urssaf) est loin de couvrir les taux d'inflation (souvenez-vous notamment de l'augmentation de 2.8 % que le SU UNSA a refusé de valider, l'estimant trop faible), mais en plus, les rémunérations variables ont baissé de 8 M€ par rapport à 2022 !!!

Pour ceux qui voudraient nous faire croire que nous « sommes bien lotis », que l'entreprise a compensé les hausses inflationnistes, ces chiffres ont la dent dure et vont être difficiles à défendre

Une discussion... « animée » entre vos représentants et le Mandataire BDD :

Lors des échanges sur les résultats commerciaux, vos représentants ont interpellé Mr Tessier sur les référentiels métiers, actant notamment leur incompréhension de la non prise en compte des spécificités économiques des zones d'intervention de chaque commercial et de la diversité induite du potentiel des portefeuilles ... : la capacité à tenir ces référentiels ne peut pas être la même selon que l'on se trouve dans des endroits à forts revenus fiscaux Ou « au fin fond » d'un territoire qualifié de pauvre par l'INSEE. A croire que les notions même de « zone à potentiel » ou encore de « clientèle Premium » est une vue d'esprit. Nous attendons avec impatience le nouveau traité marketing à la sauce APC qui ne manquera pas de décrocher le prix Nobel d'économie !

La réponse ressembla à une espèce de « tout se vend partout », dans les mêmes volumes et à n'importe qui !». Devant notre insistance sur le sujet, notre interlocuteur a vainement cherché à nous convaincre, sans cacher son agacement qui montait crescendo au fur et à mesure de nos objections....

Nous regrettons que l'enthousiasme, somme toute légitime, d'assurer le développement de notre fond de commerce conduite à des méthodes commerciales en complet décalage avec notre devoir de conseil et notre exigence professionnelle de proposer le bon produit en fonction des besoins et au bon client dans un souci de satisfaction et de fidélisation de la relation.

Même si nous vivons une année mouvementée en raison d'un environnement économique compliqué, force est de constater que l'implication de l'ensemble des parties prenantes de la CEAPC permet de faire front avec un certain brio ... et ce, bien au-delà des espérances de budget initial.

Ceci doit se traduire dans les NAO(s) futures.

Le personnel, au quotidien en souffrance « d'un manque de mains » évident pour faire face à tout ce qui lui est demandé, est en droit d'attendre des augmentations de salaires au plus près de l'inflation, qui plus est après des années de pertes de pouvoir d'achat cumulées.

Vos élus Syndicat Unifié-UNSA au COS : Hervé CAPPICOT et Philippe CAZEAU
