

## La Prime De Performance : Un premier bilan

La Direction nous présente rapidement les chiffres de la prime de performance versée cette année.

➤ **Un chiffre révélateur des problématiques d'effectifs récurrents dans le réseau :**

85% des agences ont eu une rectification de la Prime de performance (PP) en leur faveur de l'atteinte de leurs objectifs commerciaux initiaux via un ajustement à la baisse de leurs objectifs en fonction des temps de présence réels des salariés.

➤ 25 salariés en CDI (au 31/03/25) n'ont pas reçu de Prime de Performance (16 en BDD, 1 en BDR, 8 en FS). Vos élus du Syndicat Unifié/UNSA demandent pourquoi ces salariés n'ont pas eu de Prime de Performance : La Direction nous répond que ce sont essentiellement des collègues qui sont en arrêt maladie longue durée.



Vos élus du Syndicat Unifié/UNSA demandent si ces collègues ont reçu un courrier d'information :

La Direction « pense » que non. Nous en profitons pour rappeler à la Direction que la remise de ces courriers aux salariés est ce qui leur permet de demander et d'obtenir des explications du montant qui leur sera versé. Force est de constater que cela n'est malheureusement pas toujours fait dans les règles pour tous...Nous demandons à la Direction de veiller au bon respect de ces règles.

Si vous avez des questions sur le sujet, revenez vers nous !

## La prime de performance a-t-elle été à la hauteur de vos espérances ?

	2024				2023			
Filière	Nb collab	Mt moyen PP	Tx moyen PP	Médiane	Nb collab	Mt moyen PP	Tx moyen PP	Médiane
BDD	1 822	2 714 €	7.32%	2 300 €	1 849	2 756 €	7.65%	2 306 €
BDR	147	3 781 €	7.72%	3 300 €	151	3 779 €	8.06%	3 493 €
FS	622	2 594 €	5.75%	2 300 €	628	2 664 €	6.12%	2 400 €
<b>Total</b>	<b>2 591</b>	<b>2 747 €</b>	<b>6.91%</b>	<b>2 310 €</b>	<b>2 628</b>	<b>2 795 €</b>	<b>7.26%</b>	<b>2 400 €</b>

Résultats par filières et contrats CDI (hors Codir, dernière situation du collab dans l'année de l'exercice)

## Résultats par métiers

### Résultats par métiers BDD / BDR (CDI, et collaborateurs avec une PP > 0 €)

Filière	Emploi	2024	2023	Var.
		Tx moyen PP	Tx moyen PP	
BDD	CAGP	7,39%	7,23%	0,16%
BDD	CAPRO	7,36%	7,25%	0,11%
BDD	DA	8,75%	9,37%	-0,62%
BDD	DAMM	10,99%	11,01%	-0,02%
BDD	GC PART	6,14%	6,58%	-0,44%
BDD	GCP	7,23%	7,39%	-0,16%
BDD	GC PRO	7,18%	6,64%	0,54%
BDR	Banquier Privé du Dirigeant	7,85%	9,97%	-2,13%
BDR	CA Clientèle Institutionnelle	8,03%	8,56%	-0,53%
BDR	CA entreprises	7,81%	9,06%	-1,26%
BDR	CA ES	7,23%	7,37%	-0,14%
BDR	CA Grands Comptes Corporate	7,67%	8,06%	-0,39%
BDR	CA immobilier	9,54%	8,62%	0,92%
BDR	CA TPE	8,82%	6,90%	1,91%
BDR	Chargé de clientèle Grds Cpt Corp	4,72%	6,04%	-1,33%
BDR	Chargé de gestion BqPriv Dirigeant	5,32%	7,06%	-1,75%
BDR	Chargé de gestion immobilier	6,83%	6,05%	0,78%
BDR	Gestionnaire commercial	4,68%	5,01%	-0,33%
BDR	Responsable clientèle entr.	9,83%	10,62%	-0,80%



## Bonne nouvelle sur le marché des PROS ! : Un projet de mise en place d'un Middle PRO 360

➤ **Une finalité**, répondre aux attentes de la clientèle professionnelle ainsi que de nos chargés d'affaires PRO. En effet, selon la Direction :



Nos clients CEBPL nous disent...

- Des délais de traitement jugés trop longs sur des besoins souvent mineurs
- Un parcours parfois complexe sur les besoins structurants en lien avec des changements fréquents de conseiller
- Une absence de relais/suivi en cas d'absence du Chargé d'affaires



Nos collaborateurs CEBPL nous disent...

- Une charge non commerciale importante
- Une complexité et une multiplicité des outils
- Un manque d'autonomie générant du délai client
- Des difficultés à répondre seul aux nombreuses sollicitations clients sur ses besoins du quotidien
- Des difficultés à trouver facilement la bonne expertise pour apporter la bonne réponse dans des délais acceptables

➤ **Un projet donc pour aider les CAPRO**, articulé autour d'un modèle relationnel Pro 360 qui permettra aux clients d'avoir à, en plus de leur CA PRO, accès à :

- Un centre de services au bénéfice de la promesse relationnelle de tous les clients Pro CEBPL.
- Un véritable Business Partner complément naturel du conseiller Pro en proximité agence.
- Une expertise business et conformité (bien faire et bien équiper du premier coup)

➤ **Les objectifs de ce middle Pro :**

- Contribuer à la fréquence relationnelle client
- Répondre aux besoins du quotidien des clients Pros (Besoins Pro comme privés)
- Accompagner les clients en portefeuille et les nouveaux clients à l'autonomie digitale
- Faciliter la bonne finalisation de la captation des flux
- Faciliter la bonne finalisation de l'équipement négocié ou en cours de contractualisation
- Détecter les besoins complémentaires Pro du client : orienter vers le commercial (RDV) ou contractualisation directement avec le client.
- Solutionner les problématiques des acteurs réseau Pro

➤ **Une mise en place progressive** : Dans un premier temps un pilote sera effectué, du 12/05 au 12/11/25, sur le site d'Orvault pour 10 agences. L'équipe, de 7 à 8 salariés, travaillera du lundi au vendredi. Ces activités seront gérées à distance (téléphone, visio et mail)



Nous pensons que c'est un véritable plus pour les CAPRO et nous espérons que ce pilote sera déployé rapidement à tous les départements après la mi-novembre.

Vos représentants au CSE : Lionel BOURVA, Alain CLODIC, Laurent CORBE, Marie-Laure CRENN, Arnaud LE POGAM, Alexandre MILLER, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Valérie RAULT.



Pour nous contacter : [bretagne-pays-de-loire@syndicat-unifie.net](mailto:bretagne-pays-de-loire@syndicat-unifie.net)  
Sur internet [Syndicat Unifié-UNSA \(syndicat-unifie.net\)](http://syndicat-unifie.net)

Pour télécharger notre application,  
Flashez ce QR Code

