



Les chroniques du CSE

Jeudi 26 février 2026

RESULTATS BDR au 31/12/2025 (Présentation par Elsa Mignani)

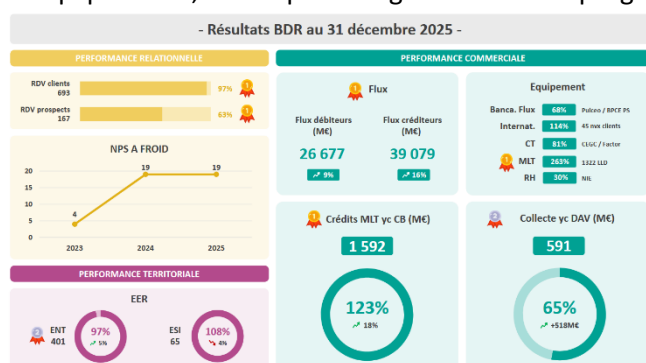
Bonne année, fruit du travail de toutes et tous !

Les résultats sont bons dans l'ensemble, quelques faits marquants : Performance territoriale (année exceptionnelle), NPS, Crédit, collecte...

Selon **Madame Mignani** « on a fait du crédit, mais on s'est assuré que l'on avait le carburant nécessaire ! »

En conclusion : « **Tous ces indicateurs ont amené la CEBPL à la première place !** »

Equipements, année plus mitigée et levier de progrès pour l'année 2026.



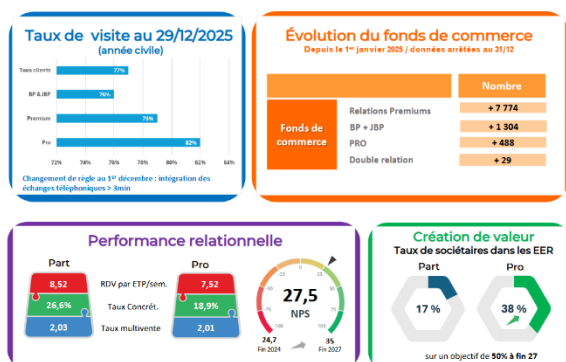
RESULTATS BDD au 31/12/2025 (Présentation par Tony Ranger)

Marché des Particuliers :

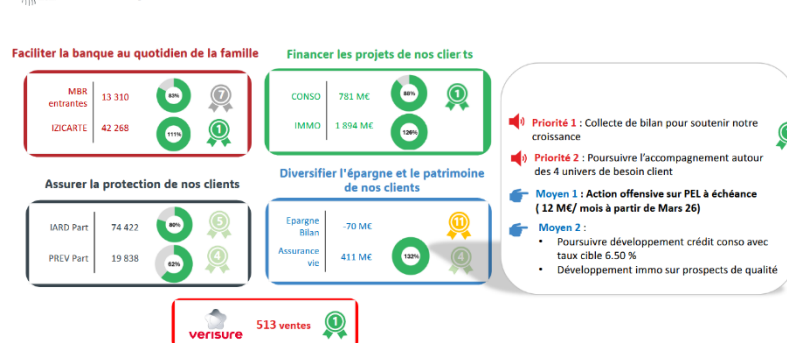
Selon **Monsieur Ranger**, 2025 est une belle année sur le taux de visite, le fonds de commerce, la performance relationnelle...

Une vigilance avec nos concurrents comme le **Crédit agricole** 35% et le **Crédit Mutuel** 32% du marché. **Vigilance** aussi avec la collecte. En effet, en ce moment **Boursorama** et le **Crédit Agricole** sollicitent leurs clients pour « rapatrier » leurs épargnes notamment les **PEL qui arrivent à échéance à la Caisse d'épargne**.

BDD | Performance Territoriale & Relationnelle



BDD | CHIFFRES-Clés du marché Particuliers



Les priorités pour 2026 : Un taux de visites à 90% !



Vos élus de l'UNSA Caisse d'épargne interviennent pour indiquer à la **Direction** que ce taux est **ambitieux** et qu'il **ne sera pas atteignable** dans toutes les agences, notamment par rapport **aux effectifs** et à la **charge de travail administrative** !

Marché des Professionnels : La Direction espérait mieux.



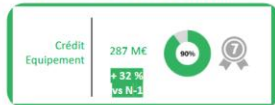
BDD | CHIFFRES-Clés du marché des Professionnels



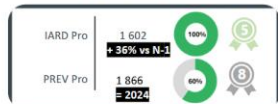
Faciliter la banque au quotidien de la famille



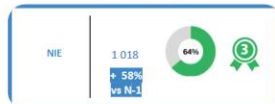
Financer les projets de nos clients



Assurer la protection de nos clients



Diversifier l'épargne et le patrimoine de nos clients



Priorités et moyens

- Priorité 1** : Le développement de notre fonds de commerce par une croissance choisie (Large & PLR)
- Moyen 1** : 2 demi-journées de prospection/ mois au sein de chaque département avec prospects prioritaires
- Priorité 2** : L'activation de notre fonds de commerce et la principalisation de la relation
- Moyen 2** : Clients Pro actifs non-vus
Parcours Entrée en relation (programme relationnel & maternage)

Accord sur l'accompagnement et l'inclusion au travail des salariés aidants : Présentation par Astrid Hermouet et Véronique Guillet :

Chaque entreprise du Groupe BPCE mettra en œuvre cet accord sur la durée de son application, au regard de son territoire, de son organisation et des actions déjà mises en œuvre, à l'appui des engagements suivants :

1. Faire de l'inclusion des salariés aidants une démarche et une responsabilité collectives
2. Mobiliser le collectif de travail et développer un climat de confiance
3. Soutenir et accompagner les aidants
4. Adapter l'organisation de travail
5. Préserver les aidants



Cliquez ici [ACCORD](#)

IA ESG pour la BDR : Présentation par Mélanie Bruggeman :

C'est BPCE qui met à notre disposition cette **IA** pour aider à réaliser une synthèse. Il y aura **un guide utilisateur** et une **vidéo** sur intranet. La fonctionnalité assiste les chargés d'affaires en générant automatiquement une synthèse structurée du dialogue ESG, à partir des informations saisies. **Ce sera un gain de temps** selon Madame Bruggeman. Espérons !

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



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

Pour télécharger notre application,
Flashez ce QR Code

