



Sud-Solidaires BPCE

Section CEAPC

24, Rue du 24 février – 79000 NIORT

tel : 05.16.36.22.15 – 05.16.36.22.16

mel : sudceapc@yahoo.fr

www.sudbpce.com

 SUDBPCE



COMPTE RENDU CE EXTRA 23 MAI 2018

Point 2 : Information consultation du CE sur la situation économique et financière 2017 de la CEAPC.

Le matin du CE, nous avons eu une restitution de l'expertise par Louis, l'expert de la SACEF.

L'après-midi, Messieurs PAGLIARDINI et DECAMPS étaient présents.

Concernant le rapport reçu, il s'agit plus exactement d'un projet de rapport dans la mesure où l'intégralité des demandes formulées à la direction n'a pas eu de réponse. Il y a entre autres le distinguo demandé pour les points de vente avec une ou plusieurs vitrines. La direction s'obstine à communiquer l'ensemble de l'entité. D'une manière générale, les informations manquantes sont sensiblement les mêmes que l'année écoulée.

Voici les principaux items exposés :

- Point sur les agences rénovées : le réalisé 2017, comparé au budget, et le projet 2018. Pour 2017, le budget est dans l'ensemble maîtrisé.
- Focus sur l'analyse "Agence-Vitrine" pour la période janvier-juillet 2017. Il faut savoir que sur les 38 entités étudiées, certaines ont vu leur point de vente passé en vitrine en mai, difficile dans ces conditions d'étudier l'« effet vitrine ». Il serait encore une fois plus que nécessaire d'avoir un détail agence par agence en séparant l'agence mère de la vitrine. L'expert explique qu'une entreprise qui entreprend un changement de maillage considérable de ses points de vente comme le fait la CEAPC se doit d'en analyser les effets. Le contraire serait irresponsable. Soit la CEAPC ne fait pas cette analyse et c'est gravissime, soit elle la fait et ne veut pas la communiquer ce qui est tout aussi inquiétant.
- Focus sur l'évolution du nombre de clients : sans surprise l'attrition de la clientèle continue (Eckert était un argument facile pour la direction en 2016, mais pour 2017, l'impact Eckert est devenu faible). En 2017, la CEAPC perd environ 29000 clients dits actifs, et 5600 dits non actifs (sur 3ans 31/12/14 au 31/12/17 la CEAPC perd 362000 clients actifs/inactifs). Le segment des BPE (bancaarisés équipés) tire son épingle du jeu mais en raisonnant sur le nombre. Si l'on mesurait l'effet volume et PNB des clients captés d'un côté, et ceux qui nous ont quitté de l'autre, on aurait peut-être des surprises : cela permettrait de vérifier si l'effort effectué pour capter de nouveaux clients n'est pas vain comparé à la perte de clients générateurs de PNB.
Sur le segment des clients patrimoniaux, leur nombre et la surface financière associée est en hausse mais en terme de PNB, quel impact sur une clientèle exigeante et de plus en plus sollicitée par la concurrence .
- Evolution du nombre de comptes et livrets : là encore, une perte d'environ 5,5%, beaucoup d'énergie pour beaucoup de clôtures.

- Collecte : excédent de 800M€ plutôt élevé. Sur la BDD, elle est principalement axée sur les PEL, Assurance Vie et Parts Sociales, et surtout les CDD (pas chère mais volatile). Pour la BDR, on retrouve principalement les CAT et CDD.
- Crédits : Année exceptionnelle, notamment sur les crédits immobiliers. On note aussi une hausse des renégociations mais une baisse des remboursements anticipés. L'effet volume a toutefois du mal à compenser l'effet taux.
- Risques : malgré la hausse du nombre de crédits, il n'y a pas de hausse du coût du risque. On note que les créances douteuses diminuent d'environ 2% quand le volume de crédits augmente de 9,42%. Le coût du risque passe de 42,7M€ en 2016 à 29,2M€, soit une baisse de 13M€.
- PNB et Compte de résultat : le PNB 2017 ressort à 494,9M€, le Coex à 67,35%, l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) à 159,5M€ et le Résultat Net à 91,3M€. Bien qu'en "dégradation", ce sont encore d'excellents résultats.
- Fonds propres : Il faut savoir qu'une partie du Résultat Net sert à la rémunération des parts sociales, le reste alimentant en totalité les fonds propres de l'entreprise. En résumé, la CEAPC accumule des fonds propres mais cela ne sert ni aux clients, ni aux salariés.
Le Ratio CET 1 est à 20,75%, largement au-dessus du minimum réglementaire de 10%, mieux que les Banques Populaires, et surtout que les filiales du Groupe comme Natixis et Crédit Foncier. Pour information, le ratio global du Groupe se situe à 15,3%.

L'ensemble des élus regrette que toutes les informations demandées ne soient pas communiquées, et que certaines d'entre elles ne soient parvenues à l'expert que quelques jours avant le CE, ce qui amène à se prononcer sur un projet de rapport.

Une fois de plus, les élus Sud-Solidaires déplorent que la totalité du CICE ait été utilisée à la rénovation des agences.

L'avis sera rendu lors d'un prochain CE.

Point 3 : Information du CE sur le projet d'émission d'additionnel Tier 1 interne par BPCE SA.

Bernard DURAND explique que ce point est reporté à une durée indéterminée, n'ayant plus lieu d'être.

Ceci interroge les élus dans la mesure où il y avait un besoin de liquidités, besoin qui aurait disparu. Nous souhaitons plus d'explications, ce que la Direction n'est pas en mesure de faire ce jour, l'information redescendant tout juste de BPCE. Il conviendra de rester attentif.

Gilles MENANDEZ – Anthony PALLU