



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 *Sud-Solidaires* DU COMITE D'ENTREPRISE DU 14 06 2018

Information du CE sur le bilan de la part variable 2017 versée en 2018

Le montant de la part variable versée au titre de 2017 (y compris CODIR et bonus managérial) s'élève à 6,4 M€ (5,4 M€ au titre de 2016).

2617 salariés ont perçu la PV contre 2650 l'an passé (1096 hommes et 1521 femmes).

Le montant moyen par ETP, bonus inclus, s'élève à 2383 €, 1164 € pour les fonctions support et 2405 pour la VSC.

Hors bonus managérial, le montant moyen pour un ETP s'élève à 2098 €.

Filière support

Taux moyen Part Variable/Salaire de référence (hors bonus)

	Taux moyen Part Variable / Salaire de Référence			Montant moyen PV
	F	M	Total	
A	3,0%		3,0%	754
B	2,6%	1,8%	2,4%	659
D	2,7%	2,6%	2,7%	799
E	3,2%	4,1%	3,3%	938
F	2,9%	3,0%	2,9%	973
G	3,1%	3,1%	3,1%	1 115
H	3,1%	2,9%	3,0%	1 262
I	3,1%	3,0%	3,0%	1 502
J	3,3%	3,1%	3,2%	1 964
Total	3,0%	3,0%	3,0%	1 164

4,5% des salariés des fonctions support n'ont pas perçu de PV individuelle.

Le bonus managérial représente en moyenne en ETP 1615 €, ce qui représente une hausse de de plus de 11% par rapport à l'année dernière

Filière VSC BDD

	Taux moyen Part Variable / Salaire de Référence			Montant moyen PV
	F	M	Total	
DG	5,7%	5,7%	5,7%	3 506
DA	6,4%	6,5%	6,5%	2 869
DAA	6,3%	7,1%	6,6%	2 752
CAGP	5,3%	5,3%	5,3%	2 197
GCPRO	7,1%	7,7%	7,4%	2 702
RC	6,9%	7,7%	7,2%	2 628
GC	6,5%	6,8%	6,6%	2 193
CC	6,3%	6,5%	6,4%	1 840

14% des salariés de la VSC BDD éligibles à la part variable n'ont pas dégagé de la performance individuelle.

Le bonus managérial représente en moyenne en ETP 1658 €, ce qui correspond à une hausse de 2,8 % par rapport à l'année dernière.

Filière VSC BDR

	Taux moyen Part variable / Salaire de référence			Montant moyen PV
	F	M	Total	
Assistant et Gestionnaire	7,6%	9,0%	7,9%	2 764
F	7,0%	6,9%	7,0%	2 334
G	8,8%	10,3%	9,3%	3 354
H	7,5%		7,5%	3 141
Chargé d'Affaires et Expert	10,1%	9,9%	10,0%	4 320
H	9,7%	9,7%	9,7%	4 034
I	11,9%	11,5%	11,7%	5 778
Manager	8,5%	7,7%	8,1%	4 342
H	9,5%		9,5%	3 969
I	7,5%	7,4%	7,4%	3 659
J	8,5%	8,3%	8,4%	5 203

4 salariés de la VSC BDR n'ont pas dégagé de performance individuelle.

Le bonus managérial est en baisse et représente en moyenne en ETP 1957 euros, ce qui représente une baisse de 6 % par rapport à l'année dernière.

Par contre, cette année, contrairement à l'année dernière, B. DURAND a accepté de nous communiquer le montant de la PV la plus faible et la plus élevée par métier, nous n'avons pas encore ces chiffres mais c'est inscrit au PV, nous ne manquerons pas de le lui rappeler.

Information Consultation du CE sur l'évolution de « Mon Banquier en Ligne »

Bien que la direction ne reconnaisse pas franchement l'échec de l'E-agence ou de Mon Banquier en Ligne, il ne s'agit pas d'autre chose. Selon la direction c'est une décision CEAPC et pas nationale.

Du coup, ils vont répartir la totalité des clients détenus dans cette « agence » selon les modalités RHD 20#20. Les Premium et à Potentiel Premium qui sont sur le territoire, vont être affectés à une agence au plus près de de leur domicile, ceux qui sont hors territoire seront affectés à une agence de POITIERS, Poitiers Avenue Libération ou Poitiers Victor Hugo qui peuvent accueillir ces clients car ils ne sont pas à la cible en matière de fonds de commerce. Les « Grand Public » et « Clientèle Courante » seront, eux, affectés au CRC.

« Mon Banquier en Ligne » va dorénavant avoir son activité centrée sur :

- les remplacements des conseillers absents. Au-delà d'un mois d'absence ou immédiatement si on sait d'entrée que l'absence sera longue (ex maternité), avec des prises en charge différentes en fonction des métiers ou des typologies d'agences :

► **Absence DA**

- Si présence d'un DAA, transfert du portefeuille DA vers l'e-agence
- Si présence d'un RC, RC en mission DA avec transfert du portefeuille DA vers l'e-agence
- Si non présence d'un DAA ou RC :
 - Nomination d'un collaborateur en mission DA avec prise en charge du portefeuille DA
 - Affectation du portefeuille du collaborateur en mission DA à l'e-agence

► **Absence DAA, CCPro et RC quelle que soit la taille de l'agence**

- Transfert du portefeuille vers l'e-agence

► **Absence Chargé de Clientèle**

- Remplacement systématique par un GC en CDD dans les agences de 3 et 4 postes cibles hors CCPro (donc jusqu'à 5 postes cibles si présence d'1 CCPro) et prise en charge du portefeuille du chargé par le GC CDI en réactif
- Transfert du portefeuille vers l'e-agence

► **Absence Gestionnaire de Clientèle (rappel)**

- Remplacement systématique par un GC en CDD quelle que soit la taille de l'agence avec prise en charge du portefeuille du GC absent (dès un mois d'absence)

Ils ont fait un calcul basé sur le nombre d'absences mensuelles moyen dans le réseau (arrêts supérieurs à un mois), et ils sont arrivés à la conclusion que, sur la base de 3 portefeuilles par collègues en traitement réactif, il fallait 9 personnes pour faire fonctionner cette e-agence (puisque c'est redevenu son nom !) :

1 DA	1 CC Pro
1 DAA	3 Chargés de Clientèle
1 RC	2 GC

Cet effectif inclut que l'e-agence va aussi s'occuper des clients « ENJOY », la présentation de ce produit fait l'objet du point suivant.

Nous sommes satisfaits de constater que la direction, avec la création de ce projet, reconnaît implicitement qu'il y a un problème d'effectif dans le réseau, même si elle ne l'avoue pas officiellement. Toutefois, la réponse apportée n'est pas la bonne et il aurait bien mieux valu créer des équipes volantes en agence, plutôt que du remplacement à distance.

De plus, le projet qui est présenté n'est pas du tout abouti, ils n'ont pas évalué la charge de travail d'un RC, par exemple, qui va avoir son portefeuille à gérer (en pro actif) et les actes de management qu'il aura aussi à effectuer dans le cadre de sa mission DA, il en est de même pour tous les autres métiers.

Les clients de « MBL », habitués à une relation à distance, vont se retrouver en agence avec des salariés qui n'auront pas les procédures de gestion à distance nécessaires pour s'occuper d'eux, en respectant les règles de conformité.

A contrario, en l'absence d'un conseiller, des clients qui souhaitent conserver une relation « agence » vont se retrouvés gérés par l'e-agence. Sur la communication qui sera faite à ces clients, la réponse est assez floue, « ce sera comme dans le cas d'un changement de gestionnaire actuellement », on sait bien quelle réussite c'est !!

On voit bien que la direction n'a aucune connaissance du terrain et s'en préoccupe finalement assez peu, du moment qu'elle déroule ses projets.

Information Consultation du CE sur le lancement de l'offre ENJOY

Cette offre n'est rien d'autre qu'une réponse à l'offre EKO du Crédit Agricole qui intervient plus de 6 mois après le lancement de celle-ci.

Il n'y a pas à dire, on est réactif dans le groupe !!!

Il y a quand même une différence de taille, au Crédit Agricole, les clients EKO sont quand même gérés en agence, chez nous ils seront gérés exclusivement en ligne avec le risque qu'ils se présentent quand même régulièrement en agence, mais la direction n'a pas envisagé ce scénario !

Voici l'offre ENJOY :

Compte

- Compte individuel uniquement, pas de compte joint

-Tenue de compte

Accès aux canaux digitaux

-Accès à l'application mobile et l'espace client

Moyens de Paiement

Cartes et assurance

-Carte Visa Classic Enjoy, à contrôle de solde

-Assurance carte incluse

Chéquiers

-Gratuit (sur demande – décoché)

Paiement mobile

-Solutions de paiement mobile agréées par la Caisse d'Epargne

Conseil et expertise

-Conseillers de l'Agence Enjoy (pas de conseiller attiré)

Retraits

Retraits déplacés

France & zone €

-3 retraits par mois inclus
-Service retrait SMS inclus

Opérations de gestion

-Sécurisation des opérations en ligne inclus
-Libre-Service Ecureuil inclus

Découvert et incidents

-Pas de découvert autorisé

Alertes SMS

-Alert'Ecureuil » (alerte si solde dépassé, défini par le client)

E-document

-Inclus et obligatoire (précoché)

Souscription et éligibilité

-Initiée en agence ou entrée en relation depuis les canaux digitaux
-Majeurs capables uniquement

2€ / mois

Ces clients devraient souscrire eux-mêmes via le site internet et s'ils se présentent en agence, il faudra remplir un imprimé « workflow » pour le faire ouvrir par l'e-agence.

Nous craignons, contrairement à la direction, que ces clients se présentent en agence et que nous ayons à gérer les problèmes de dysfonctionnement carte ou autre.

[Information Consultation du CE sur le projet de modification du règlement intérieur de la CEAPC et ses annexes](#)

Ce point avait été abordé en fin de séance, lors du CE du mois dernier et toutes les questions n'avaient pas pu être posées.

Nous avons posé nos questions sur certains articles contradictoires ou sur lesquels nous estimions que la direction abusait de son pouvoir.

La direction campe sur ses positions et ne veut rien modifier sur des articles qui n'ont pas fait l'objet de modification lors de cette présentation, et même sur les autres il n'y aura aucune modification.

Le SU informe que, conformément à la position qu'ils ont adoptée en CHSCT, ils vont demander un report de vote et ils demandent une interruption de séance.

Mr DURAND informe qu'il n'est pas question de report de vote et quitte la salle.

Après concertation, nous sommes d'accord avec le SU et la RSP pour refuser de voter sur ce projet car il y a des points à éclaircir avec l'Inspection du Travail. De plus, nous pensons tous que la faculté d'alerte, présentée le mois dernier (cf compte rendu CE mai) devrait être rattachée à cette consultation sur le RI.

Vote :

15 Votants

2 Pour, la CGC avait déjà voté favorablement en CHSCT

13 Refus de vote

Information Consultation du CE sur le bilan de l'intéressement 2017 versé en 2018

Le montant total brut de l'intéressement s'élève à 10 127 451 euros, soit un peu moins que l'année dernière. Voici le détail des versements en fonction des classifications :

INTERESSEMENT 2017	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	HC	MS	Total
Nombre de salariés bénéficiaires	3	273	75	531	45	774	415	555	206	84	29	3	4	2 997
en etp moyen de présence	1	139	66	445	41	694	386	520	196	82	27	3	4	2 604
Intéressement BRUT 2017	2 981	441 440	211 723	1 526 671	140 796	2 520 748	1 473 340	2 178 818	914 540	447 015	187 650	28 201	53 527	10 127 451
Montant brut / etp moyen de présence	3 220	3 173	3 196	3 433	3 419	3 635	3 815	4 188	4 665	5 467	6 999	9 432	13 409	3 890
Intéressement NET 2017	2 692	398 621	191 186	1 378 584	127 139	2 276 235	1 330 426	1 967 473	825 830	403 654	169 448	25 466	48 335	9 145 088
> dont versé sur cpte bcaire		243 684	111 179	657 148	56 988	1 029 645	527 652	720 585	287 528	123 268	39 068		1 788	3 798 533
> dont placé sur le PEE	2 692	154 936	80 007	721 436	70 151	1 246 590	802 774	1 246 888	538 302	280 386	130 380	25 466	46 547	5 346 555
Intéressement 2017 en % des montants	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	HC	MS	Total
> Net versé sur cpte bcaire	0%	61%	58%	48%	45%	45%	40%	37%	35%	31%	23%	0%	4%	42%
> Net placé sur le PEE	100%	39%	42%	52%	55%	55%	60%	63%	65%	69%	77%	100%	96%	58%
Intéressement 2017 en % des bénéficiaires	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	HC	MS	Total
% des bénéf. ayant placé tout ou partie	100%	51%	79%	77%	80%	84%	87%	86%	87%	83%	86%	100%	100%	81%

Année 2016 78%
Année 2015 68%
Année 2014 58%

Parmi les épargnants, il y a 173 salariés, qui, ne faisant plus partie de l'effectif, n'ont pas bénéficié de l'abondement de l'entreprise. Pour rappel, il faut faire partie de l'effectif à la date d'envoi des bulletins d'option, pour bénéficier de l'abondement.

Information Consultation du CE sur les résultats commerciaux BDD du 1^{er} trimestre 2018

JP SEUVES nous présente les résultats commerciaux de la BDD.

- La part de marché sur les crédits est à 12,81 % à fin 2017, en légère hausse par rapport à fin 2016.
- Le taux de visite des portefeuilles est présenté cette année selon la segmentation :
 - Pour le segment Grand Public, il est de 13,2 % à fin mars 2018 pour un objectif annuel de 50 %
 - Pour le segment Premium et Potentiel Premium, il est de 27,3 % à fin mars 2018 pour un objectif annuel de 66 %.
- L'évolution des BP est de + 1004 clients, en baisse par rapport à 2017 (objectif 2018 + 9000), celle des JBP est de - 821 clients (objectif 2018 + 500).
- + 638 clients patrimoniaux pour un objectif de + 3000.
- Taux de satisfaction clients à 67,6% à fin mars pour un objectif à 67%, en hausse par rapport à 2017
- Clients professionnels actifs : - 37 (objectif 2018 + 710)
- Crédits conso/Immo/MLT Pro : On est un peu en retard sur les crédits conso, et à l'objectif sur les crédits immo.
- Pour l'IARD, les résultats sont en deçà de l'objectif, avec un nombre de ventes nettes qui représente moins du tiers des ventes brutes.
- Collecte : 5,9 K€/ETP à fin 03/18 pour un objectif de 8,1 K€/ETP, la situation s'est nettement améliorée par rapport à 2017

Nous signalons à nouveau qu'il n'y a pas d'offre jeune en CEAPC et cela explique sûrement pourquoi on perd des jeunes et on a tant de mal à en faire venir de nouveaux. L'offre n'est pas vraiment alléchante, notamment sur la bancarisation et sur le livret jeune.

L'équipe Sud-Solidaires : Gilles MENANDEZ, Anthony PALLU et Annie DUHART