



Solidaires, Unitaires et Démocratiques dans le Groupe BPCE
Section syndicale Caisse d'Epargne Ile-de-France
24 bd de l'Hôpital 75005 Paris
01 70 25 53 40 ou 01 44 76 09 77
Fax : 01 40 26 49 13
Site : www.sudbpce.com
Email : sudceidf@orange.fr



SUPPRESSION DES POSTES DE DIRECTEUR ADJOINT D'AGENCE

Bien plus qu'une blessure narcissique

Les postes de directeurs adjoints d'agence ont été étendus à tous les points de vente et agences lors de la fusion de 2008. A l'époque, ça a donné une bouffée d'oxygène au réseau commercial, ainsi que des perspectives d'évolution et de carrière à des centaines de collègues. Ce que la fusion a permis, à peine cinq ans plus tard, la réorganisation du Pôle BDD voulue par G. Lebrun le remet en cause. Pour Sud, la suppression des postes de directeur adjoint d'agence est bien plus qu'une simple blessure narcissique. C'est, pour commencer, un risque de frein à l'évolution de carrière dans le réseau dû au raccourcissement de la chaîne hiérarchique. Mais à moyen terme ce pourrait être un leurre pour de nombreux collègues. Pour Sud, le directoire doit maintenir les postes de directeurs adjoints d'agence et revoir sa copie.

Certes, dans la réalité, les directeurs adjoints ne sont pas sur un pied d'égalité selon qu'ils sont en CM6 ou TM5. Si les premiers peuvent, *a priori*, exercer plus facilement leur rôle de second du directeur d'agence, encadrer l'équipe, participer à l'élaboration des plans d'actions, aider à la progression en compétences et en connaissances de leurs collègues, c'est souvent plus compliqué pour les directeurs d'agences TM5, qui ont parfois le sentiment d'être des « super-conseillers financiers ».

Néanmoins, les uns et les autres sont attachés à leur emploi et surtout à la perspective qu'il offre d'évoluer vers le poste de directeur d'agence. En intégrant une filière orientée vers la clientèle patrimoniale, cette possibilité semble s'éloigner.

Pour la circonstance, des postes de responsables et conseillers clientèle patrimoniale sont créés et ce, sans lien apparent avec les « Ambitions et orientations » du directoire de devenir « *Le banquier assureur de référence en Ile de France* ». Etonnant, non ?

Egalité des chances ?

Selon G. Lebrun, chaque agence de catégorie A, B et C sera dotée d'un responsable ou conseiller patrimonial. *A priori*, avec cette généralisation, tous ne seront pas égaux devant la tâche à accomplir. Suivant que vous serez affecté à Créteil Mont-Mesly, Massy Canadien ou Romainville, vous n'aurez pas les mêmes chances de développement personnel et commercial qu'à Achère, Les Lilas, Villeneuve La Garenne ou Ecole Militaire. Ne risque-t-on pas de voir le nombre des responsables et conseillers revus à la baisse lors d'une prochaine réorganisation ?

Les directeurs d'agence de plus en plus seuls

A l'exception peut-être des directeurs de secteurs com-

merciaux, on peut légitimement se demander comment un directeur d'agence déjà débordé, désormais privé de son adjoint, qu'il soit CM6 ou TM5, va pouvoir seul :

- Développer l'activité commerciale d'une agence dotée d'un fonds de commerce moyen ou important
- Organiser, planifier et piloter l'activité pour garantir l'atteinte des objectifs
- Garantir le respect des règles de prévention des risques et de conformité
- Manager les équipes et contribuer au développement de leurs compétences
- Gérer et développer un portefeuille de clients sur le marché des Particuliers
- Veiller à la mise en œuvre de la démarche qualité de l'entreprise, etc.

De nombreuses inconnues

On ne sait pas si les directeurs d'agence adjoints, en devenant responsables ou conseillers de clientèle patrimoniale conserveront leurs délégations actuelles.

On ignore comment les futurs responsables et conseillers de clientèle patrimoniale vont pouvoir exercer leur activité en lien avec la gestion privée.

Le directeur du réseau ne parle pas non plus des nécessaires connaissances en fiscalité allant au-delà des connaissances de base, en produits commercialisés par la gestion privée : Nuance privilège ou Nuance Plus, par exemple.

Il ne dit rien encore des possibilités d'évolution de carrière et diplômes à acquérir pour glisser vers la banque privée ou la gestion de patrimoine. Quels seront les moyens financiers mis en œuvre par l'entreprise pour aider ceux qui le souhaiteraient à intégrer les parcours de formation nécessaires ?

Pour Sud, la suppression des postes de directeur adjoint d'agence et la réaction des collègues concernés est bien plus qu'un problème d'ego. Le directeur du réseau sacrifie sur l'autel de l'accroissement de la productivité à tout crin : le savoir-faire, les connaissances et l'enthousiasme de centaines de collègues du réseau commercial. Et « cerise sur le gâteau », pour nos 280 collègues directeurs adjoints d'agence en CM6, il ose soumettre la prime de cadre au forfait de 250 € à une « éventuelle évolution du volet social ». Qui a dit chantage ?

Le 6 février 2014 / Le secrétariat Sud

N°05/2014

Jean-Philippe Bastias - Valérie Boisliveau - Jérôme Bonnard - Christine Deldicque - Martine Desaulles - Bettina Larry - Olivier Le Saëc - Françoise Quelen - Philippe Salvador - Patrick Saurin - Jean-Marie Zemliakoff