



SOLIDAIRES, UNITAIRES, DEMOCRATIQUES
GROUPE BANQUES POPULAIRES CAISSES D'ÉPARGNE

SECTION LOIRE-CENTRE

5 RUE D'ESCURES 45000 ORLEANS

Email : sud.loirecentre@free.fr

☎ 02.38.78.15.68 ou 02.47.73.34.08

Site internet : www.sudbpce.com Facebook : Sud BPCE



Orléans, le 28/01/2016

COMITÉ D'ENTREPRISE DE JANVIER 2016

La progression des CC Pros vue par la direction : « CM6 ce sera : bientôt, un jour peut-être, dans 3 ans, dans tes rêves... ! »

Si les chargés de prescription pros passeront tous CM6 au 1^{er} Mars 2016, pour les CC Pros la direction veut rester dans le conditionnel, le subjectif et l'arbitraire. Pour être validés en CM6, il faudra qu'ils réunissent 7 critères cumulatifs :

- 3 ans d'expérience sur le métier,
- un portefeuille > 140 relations,
- de bons résultats qualitatifs,
- de bons résultats quantitatifs,
- un soutien de la hiérarchie,
- une validation de la DRH,
- une validation de la direction du marché des professionnels...



Rien que ça !!! Pour faire simple, les chargé(e)s pros qui se feront bien voir passeront donc cadres et les autres resteront TM5... Certains se sentiront lésés et auront bien raison. *Pour Sud tous les CC pros doivent être CM6 et rien d'autre : il faut reconnaître une bonne fois pour toutes le très fort investissement personnel nécessaire pour tenir ce poste!*

« Percées et immersions » en agence : comment les référentiels vont-ils évoluer ?

Des « immersions ainsi que des percées agences » ont eu lieu à Loire Centre sur le dernier trimestre 2015! Certains ont enfin pu découvrir la réalité du terrain mais nos plongeurs professionnels ont remonté très peu de choses dans leurs filets !!!

Les solutions proposées nous semblent bien insuffisantes (référentiels métiers plus opérationnels, transformation des RDV en contact commercial, transformation de l'agenda fixe remplacé par une liste des incontournables à réaliser dans la journée...). *Nous conseillons à la direction d'aller plus profond, de prendre des bouteilles et d'enlever les masques et tubas !!! Pour l'instant, les commerciaux ne sont pas prêts de sortir la tête de l'eau !!!*

Des résultats commerciaux de 2015 totalement déconnectés des objectifs farfelus de la direction !!!

Des objectifs largement atteints :

- sur les crédits pour la BDD (130%),
- et pour la BDR (832% sur la collecte, 119% sur les crédits, 1091% sur les EMJ !!!).

C'est le fruit de votre travail quotidien.

Mais sur le reste, nous constatons une fois de plus que la direction ne sait pas calibrer des objectifs réalistes :

- avec un taux d'atteinte de - 359% sur la collecte (181 millions de décollecte pour 50 millions d'objectifs de collecte...),
- et aussi - 27% sur les ventes nettes en banca, épargne et IARD (-22 747 produits et services pour 82 670 objectifs ...).

Sud dénonce une nouvelle fois l'échec des politiques commerciales de notre directoire, qui est durement dépendant à la batonite, mais totalement incompetent lorsqu'il s'agit d'emmener les troupes sur des objectifs commerciaux sérieux.

Les résultats nous donnent raison comme d'habitude !!! Sud propose son aide à la direction pour la fixation d'objectifs commerciaux plus cohérents à l'avenir.

Œuvres sociales du Comité :

En 2015, les voyages ont grevé sévèrement l'enveloppe allouée (300 000 €), soit 30% du budget pour seulement 200 salariés qui ont eu la chance de partir (alors que nous sommes 1800 !!!)

Pour 2016, le CE oriente le budget différemment, notamment vers la billetterie et une offre accrue de sorties et week-ends.

Espérons que cette nouvelle offre du CE remportera plus de succès que le catalogue de voyages pour 2016-2017 : les destinations sont très loin d'avoir fait le plein...

Pour Sud, le comité doit profiter à tous, et il doit surtout répondre à vos aspirations avant tout !!!