



Solidaires, Unitaires et Démocratiques Groupe BPCE
Section syndicale Caisse d'Épargne Ile-de-France

64-68 rue du Dessous des Berges 75013 Paris
01 70 23 53 40 ou 01 70 23 53 38
sudceidf@orange.fr
www.sudbpce.com



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Quel sera le prix humain à payer pour relever le pari 2018 - 2020 ?

A quelques jours des grands messes organisées dès le 7 juin dans toute l'entreprise, le Président du directoire a très longuement dessiné les grands traits des orientations stratégiques 2018- 2020 de la CEIDF devant le Comité d'entreprise. Fidèle à son image, il a balayé une à une les questions, remarques et objections des élus, ces béotiens qui n'auraient pas conscience des enjeux. Si ce ne sont ni une révolution, ni un coup de tonnerre dans un ciel serein, ces orientations soulèvent d'ores et déjà nombre de questions quant aux choix stratégiques, aux moyens de les mettre en oeuvre et des inquiétudes quant aux métiers et surtout à l'emploi à horizon 2020.

En quelques mots, voici le programme : la Caisse d'épargne Ile-de-France fait le pari du digital, du développement commercial et de la croissance du PNB par l'optimisation des ressources.

M. Patault a répété à l'envi qu'il assumait pleinement le choix du développement par le digital tout en estimant le budget défini par BPCE (750 M€) insuffisant pour permettre de relever ce défi majeur et rivaliser tant soit peu avec les banques en ligne ou concurrentes.

FERMETURES D'AGENCES ET CRÉATIONS D'ESPACES «COLLABORATIFS»

Il assume également la fermeture de 30 agences, oh pardon la consolidation du maillage par le regroupement de 30 agences, et la création probable grâce à un budget de 50 M€ de 80 agences (une par DSC) «collaboratives» sans doute plus propices à une saine émulation commerciale, avec bornes d'accueil et prise en charge des clients par un conseiller disponible.

DIMINUTION D'EFFECTIFS RÉSEAU ET SIÈGE

Afin de travailler une clientèle haut de gamme Particuliers, Pros, GP, BDR génératrice de PNB (cette clientèle que toutes les banques courtisent), la CEIDF augmentera légèrement le nombre de ses conseillers spécialistes au détriment des généralistes Coco et Cofi dont les effectifs devraient diminuer à l'instar de ceux des fonctions supports.



Mais soyons confiants
**«la CEIDF réduira
moins que d'autres
qui réduisent plus»**

a affirmé le Président du directoire. «Nous voilà totalement rassurés» ont proféré les élus CGC toujours prêts à accompagner les yeux fermés tout projet quel qu'il soit, estimant que le projet stratégique actuel est un véritable succès et que le prochain devrait l'être également.

LA PARI DU DIGITAL : OUI, MAIS COMMENT ?

Sans surprise, **Sud** est beaucoup plus circonspect. En effet, nombre d'inconnues demeurent. Parmi elles les capacités des caisses d'épargne à relever le défi technologique du digital : capacités budgétaires, capacités techniques, capacités humaines.

.../...

Budgétaires car n'en doutons pas des géants du numérique comme Google, Facebook, Apple, Amazon, etc. ne resteront pas l'arme au pied et pourraient décider de se lancer rapidement dans la danse avec des moyens financiers et technologiques autrement plus importants que les nôtres.

DIGITAL ET INNOVATION ?

Si investir dans le digital semble incontournable, reste à savoir quand et comment les Caisses d'épargne et la CEIDF en particulier se distingueront de leurs concurrents. Quels produits, quelles applications, quels services innovants mettre en oeuvre afin de séduire durablement une clientèle haut de gamme tant convoitée tout en conservant sa clientèle actuelle ?

Qu'advient-il à moyen terme de la clientèle historique populaire ? La CEIDF commettra-t-elle l'erreur de se débarrasser d'une catégorie jugée chronophage, insuffisamment rentable ou trop coûteuse ?

Vouloir rivaliser avec les banques en ligne ? Pourquoi pas ? Miser sur l'effondrement de ces dernières ou la tarification de l'ensemble des produits de leur offre peut sembler illusoire. Rivaliser donc, mais avec quel type de produits et surtout quelles tarifications ?

FRAIS, TARIFICATIONS, COMMISSIONS ET DIGITAL SONT-ILS DURABLEMENT COMPATIBLES ?

En effet, les commissions (toutes commissions confondues) représentent une manne financière considérable

avec 342 M€ en 2016. Poursuivre cette politique de tarification en déléguant aux clients la gestion de leurs comptes, la souscription de produits dont les prêts immobiliers en ligne, est un pari osé voire impossible à tenir. Mais cela ne semble poser aucun problème au président du directoire.

POLITIQUE COMMERCIALE INCHANGÉE, QUALITÉ ET ESPRIT DE SERVICE : CHERCHER L'ERREUR

D'autant qu'il est inenvisageable pour le directoire d'amender la politique commerciale de coups ponctuels et court-termiste menée depuis près de 10 ans.

Par ailleurs, à horizon 2020, 40 % des ventes devraient être réalisées en ligne. Par souscription directe des clients d'une part, mais aussi n'en doutons pas, par une émission forcenée d'appels sortants depuis les CRC et les agences lors de campagnes et autres shows, coups de poings ou «battles».

Invoquer la qualité ou l'esprit de service dans ces circonstances est, selon nous, illusoire. Ce qui n'empêche pas le Président du directoire d'affirmer que nous devons avoir **«la qualité de service dans nos gènes internes»** (sic).

A partir de la fin juin débutera la consultation du Comité d'entreprise. C'est là que nous en saurons plus sur la «mise en musique» des orientations stratégiques et leur traduction concrète sur les effectifs, les métiers et le maillage et les formats d'agences.

« Le langage politique est destiné à rendre vraisemblables les mensonges, respectables les meurtres et à donner l'apparence de la solidité à ce qui n'est que du vent. » George Orwell

N°14/2017

Paris, le 1^{er} juin 2017/ Les élus CE Sud-Solidaires

François Baron, Pierre Bouvier, Christine Deldicque, Martine Desaulles, Michèle Di Cicco, Catherine Jousset, Bettina Larry, Manuelle Marchand, Françoise Quelen, Frédéric Roy

J'ADHÈRE AU SYNDICAT NATIONAL SUD-SOLIDAIRES BPCE

à retourner à la permanence SUD par courrier interne, 64-68 rue du Dessous des Berges, 75013 Paris

NOM : PRÉNOM :

DATE DE NAISSANCE :/...../..... ADRESSE PERSONNELLE :

..... CODE POSTAL : COMMUNE :

PORTABLE PERSONNEL : 0...../...../..... EMAIL PERSONNEL :

AFFECTATION :

FONCTION : CLASSIFICATION :

SALAIRE NET ANNUEL (pour calculer la cotisation) : €

La cotisation annuelle est prélevée en 4 trimestres et s'élève à 0.40% du salaire net.

Elle peut donner droit à un crédit d'impôt de 66 % des cotisations annuelles versées ; les dispositions évoluer.

«Je m'engage à payer ma cotisation»

LE/...../..... A SIGNATURE :

