



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



Part variable 2018

À con, con et demi ?

«*L'homme se découvre quand il se mesure avec l'obstacle*» écrivait Antoine de Saint-Exupéry. Un obstacle peut se contourner, se franchir ou se fuir par exemple. Il en est de même avec un système de rémunération tel que la part variable. Injuste s'il en est, basé sur une production toujours croissante et qui, de plus, vise à infantiliser chacun d'entre-nous le privant de toute autonomie dans son mode de travail et la réalisation des objectifs.

Alors, en 2018, comme les années précédentes, l'imagination est au pouvoir pour se «faciliter la vie».

Sud le dit depuis sa création, la part variable est un système pernicieux qui n'a jamais prouvé le bien fondé de son existence que ce soit dans la motivation commerciale, la satisfaction de la clientèle, la qualité des conseils qui lui sont prodigués, ni même dans la pérennité des résultats obtenus. De plus, et ce n'est pas rien, la part variable invite à faire preuve de toujours plus d'inventivité pour tenter d'atteindre les objectifs fixés.

Les seuls peut-être à y échapper sont les CM10 (K) et HC pour lesquels le règlement de la part variable précise que «*leur montant de part variable individuelle est décidé, (en toute opacité, pardon, dans la plus grande discrétion), par le directoire*». Si pour ces très hauts cadres, les taux d'atteinte et les critères étaient calqués sur ceux de nos dirigeants, nul besoin de surperformer ni même d'atteindre les 100% pour toucher le pactole, le déclenchement s'opérerait dès 80%. Ça laisse rêveur, non ?

Pour les autres, tous les autres salariés, la part variable 2018, plus encore que celle des années précédentes ressemble à s'y méprendre à un canular et pourrait prêter à rire si elle ne mettait pas en péril la pérennité et la qualité de la relation clientèle comme la qualité de vie des salariés de la CEIDF.

Augmentation exponentielle des ventes à réaliser en nombre de points depuis 2014

	2014 100%	2014 120%	2015 100%	2015 120%	2016 100%	2016 120%	2017 100%	2017 120%	2018 100%	2018 120%
SARCP(E)	972	1166	1242	1490	1418	1701	1408	1689	2221	2665
CoFI	1080	1296	1380	1656	1576	1891	1567	1880	1816	2179
CoCO	864	1036	1104	1324	1261	1513	1245	1494	894	1072
Ch. Accueil	432	518	167	200	194	232	190	228	200	240

En 2014, un SARCP(E) devait obtenir au moins 1 166 points pour atteindre 120% et déclencher le paiement d'une part variable. Quatre ans plus tard il devra réaliser un minimum de 2 665 points. Soit une augmentation de 228% ! Pour un COFI l'augmentation (1080 en 2014 et 2179 en 2018) n'est que de 168% !

Certes, pour certains métiers, les Pros notamment, le nombre de points à réaliser diminue (de 2 400 en 2017 à 2 334 en 2018). Mais parallèlement la valeur de ce certaines ventes est dépréciée et des produits ne comptent plus. Cherchez l'erreur !

.../...

Des montants moyens de part variable en diminution depuis 2015

	T2	T3	TM4	TM5	CM6	CM7	CM8	CM9
2014	796 €	1524 €	2001 €	2324 €	3338 €	5042 €	6456 €	10 921 €
2015	874 €	1619 €	1989 €	2405 €	3567€	5005 €	7129 €	10 931 €
2016	1165 €	1368 €	1942 €	2198 €	3544 €	5098 €	7199 €	10 743 €

Année après année, du fait du nombre de ventes à réaliser, déclencher la part variable relève du défi personnel. Mais qu'en est-il des montants perçus ? Augmentent-ils avec la difficulté ? Si oui, augmentent-ils sensiblement, à due proportion ? Force est de constater que non. Les montants moyens par classifications stagnent voire diminuent en dehors de ceux des chargés d'accueil ou T2 (25 collègues en 2016).

2018 : naïveté ou perfidie ?

Alors que l'organisation BDD 2018, qui serait mise en œuvre dès le 1^{er} avril prochain, prétend « conforter la personnalisation de la relation client en renforçant la qualité du service », la part variable 2018 semble prendre une orientation toute différente.

Est-ce le fait d'une naïveté hypothétique du directoire ou une perfidie supposée ?

Nos dirigeants ambitionnent, comme BPCE d'ailleurs, de parvenir à horizon 2020 à 40% des ventes réalisées à distance (VAD) tous canaux de distribution confondus : agences et CRC bien sûr. C'est pourquoi, dès 2018, la production commerciale par identifiant est majorée de 3 points pour toute VAD (en plus des points du produit vendu). La belle aubaine !

A ce prix, et considérant l'augmentation substantielle des points à réaliser pour espérer déclencher le versement d'une part variable, qui résistera et combien de temps, à la tentation de réaliser des ventes OVAD au cours de RDV en face à face ? Et de dire au client que pour des raisons écologiques et pratiques évidentes, son contrat lui est envoyé par mail, charge à lui de signer électroniquement la vente conclue quelques heures plus tôt.

On peut d'ores et déjà tabler sur une augmentation sensible, réelle ou supposée, des VAD dès les premiers mois de l'année et ce, quels que soient les marchés.

Application bien comprise du principe désormais connu de la symétrie des attentions : Vous nous prenez pour des cons, on vous le rend bien !

Autre ambition, la conquête de la clientèle Premium, Premium en devenir et Grand public ancré. Cette clientèle recherchée par tous les établissements financiers car à PNB élevé, représentant un potentiel externe notable, ou avec une surface financière significative.

Afin de s'assurer toute l'attention et la participation active des conseillers dans cette quête, la BDD a prévu d'attribuer 25 points par client prescrit par les conseillers et SARCP (E) et mis en portefeuille GP.

Après seulement 10 jours travaillés en 2018 et au vu des scores à réaliser par les uns et les autres, la mesure bat des records d'engouement et certains CA GP ne peuvent répondre à l'afflux des demandes de mise en portefeuille !

Or, n'entre pas en portefeuille GP qui veut, il faut répondre à des critères de surface financière et/ou de flux confiés par exemple. Mais qu'à cela ne tienne le mouvement se poursuivra : 25 points supplémentaires par client ça peut motiver.

**“Quand on vous demande si vous êtes capable de faire un travail répondez :
“bien sûr, je peux !” Puis débrouillez-vous pour y arriver.”** Théodore Roosevelt.

En 2018, à la CEIDF, l'imagination est au pouvoir !

DERNIÈRE MINUTE : INTÉRESSEMENT 2017

Sud est signataire de l'accord d'intéressement. A ce titre, même si cet accord est perfectible, **Sud** se félicite de l'augmentation sensible de la prime versée en mai prochain.

Un nouvel accord devra être trouvé avant le 30 juin prochain afin de permettre le versement d'un intéressement pour les trois années à venir. **Sud** prendra toute sa place dans cette négociation.

N° 3/2018

Paris, le 16 janvier 2018 / le Secrétariat **Sud**
Jérôme Bonnard, Valérie Boisliveau, Pierre Bouvier, Christine Deldicque, Martine Desaulles,
Bettina Larry, Olivier Le Saëc, Alexandra Rideau, Philippe Salvador