



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



Infos Comité social et économique (CSE) Juillet :

⇒ **Missions de l'Agence dédiée au personnel : faire et défaire**

⇒ **Filière Entrepreneur : le haut de gamme des Pros**

⇒ **Agence dédiée : faire et défaire**

Créée en 2002 à la CEIDF-Paris, l'agence dédiée a évolué, depuis lors, au gré des changements de directoire. Envisagée dès 2008, une agence assurant la pleine gestion des comptes des salariés ne verra pas le jour. On reste, en effet, sur la double relation agence de proximité et une agence dédiée assurant la seule gestion du risque, MAD et RPM et des engagements des salariés en note Bâle ≥ 8. Elle assumera aussi le «topage» salarié CEIDF/Groupe et leur «détopage» dans Mysys.

Aujourd'hui, les permanences Natixis cessent. Les salariés Natixis clients de la CEIDF iront à Mon banquier en ligne ou dans une agence de proximité. Ceux de BPCE gérés aujourd'hui par l'agence dédiée seront transférés à l'agence BN 130. Cette dernière, en plus de la clientèle BPCE accueillera 2 des conseillers financiers de l'actuelle agence dédiée. Ce renfort sera-t-il suffisant ?

Les effectifs agence dédiée fondent avec son activité, de 10 à 5 postes. Les SARCP, conseillers financier et clientèle particulier disparaissent et exerceront leurs talents dans le réseau. Trois postes de chargés de contrôles seront créés en plus de celui existant. Le poste de directeur d'agence subsisterait mais avec quel intérêt ?

Est-il souhaitable que les engagements des salariés soient soumis à la validation d'un supérieur hiérarchique (DSC, DR, Comité BDD ou directoire) en fonction de l'emploi occupé? Le supérieur hiérarchique ayant de fait accès à l'ensemble des éléments de la vie privée : revenus du conjoint, montants des placements, mode de vie, etc. ? En effet, dans une majorité de cas, les collègues du réseau domicilent leur compte dans leur agence d'affectation lorsqu'ils travaillent dans le réseau commercial. L'accès à ces informations privées facilitera-t-il les augmentations individuelles ou plutôt pas par exemple ?

Pour les fonctions support ou BDR, le problème diffère car l'agence de proximité peut souvent être l'agence de BN130 ou l'agence proche du domicile.

⇒ **Filière entrepreneurs : le HDG des Pros**

Le très concurrentiel marché des Pros, en pleine croissance à la CEIDF, connaît un développement rentable, pérenne, tout en générant un PNB en hausse. La direction envisage donc la création d'une filière Entrepreneurs au sein de la BDD, en charge du développement de la clientèle dite Large Pro et TPE : professions libérales, l'hôtellerie de tourisme, la restauration, les pharmacies, labos, la radiologie, boulangeries et clients VIP pros, etc. Bref, le dessus du panier de la clientèle professionnelle.

L'idée ? Comme lors de la création de la Banque Privée, la filière entrepreneurs se servirait dès le 1^{er} janvier 2019 dans les portefeuilles des CA Pro&Assos existants en se transférant 462 dossiers ménage économiques (DME) de la DR 75E, 75O et du 92.

L'effectif de départ est calibré à 1 directeur, 6 commerciaux chargés d'affaires entrepreneurs et 2 gestionnaires d'affaires et 1 engagement risques et conformité. La création de 6 postes de commerciaux s'accompagnant de la suppression de 4 postes Pro&Assos : - 1 75 E, - 1 75 O, - 1 78 et -1 DR 92.

Au nom du gain potentiel de PNB et d'une synergie de développement en lien avec la Banque Privée et la GP, la direction des marchés spécialisés se renforce en offrant des perspectives de carrières à quelques CA Experts Pros triés sur le volet.

Mais la filière Pro&Assos déjà coulée en effectifs s'appauvrit un peu plus. En effet, 7 postes de directeurs de clientèle Pros et 13 postes de Chargé d'affaires sont encore inoccupés. Le projet entérinant la suppression de 4 d'entre-eux n'arrangera rien aux affaires à moins d'officialiser la pénurie par la suppression de 4 postes vacants ?

Un projet louable et ambitieux de développement de la clientèle Large Pro, mais un projet au détriment des actuels CA et CC Pros qui vont devoir générer du PNB, accompagner le développement de leurs clients et finalement les voir passer chez les Entrepreneurs. Les SARCP et les CAGP connaissent la chanson. Reste à savoir les moyens seront mis à la disposition des équipes pour aller chercher les précieux clients Large Pro.