



SOLIDAIRES, UNITAIRES, DEMOCRATIQUES
 GROUPE BANQUES POPULAIRES
 CAISSES D'ÉPARGNE
 SUD-SOLIDAIRES BPCE
 Section Caisse d'Épargne Loire Drome Ardèche



Les brèves du CSE

Points financiers

- PNB en hausse de 0,9% par rapport à mars 2021 (attention, suite à l'augmentation des taux d'épargne perte de 11,91M de PNB sur l'année)
- frais de gestion du personnel stable (c'est bien la seule chose)
- le COEX est lui aussi en hausse dû à la perte de PNB suite à l'élévation des taux.
- commission en hausse: fruit du travail des salariés.

Effectif réseau et seuil mini

Il est indéniable de noter qu'il y a des absents, qui sont de plus en plus nombreux. La direction confirme qu'il est de plus en plus difficile de recruter du personnel. Les élus soulignent qu'il est difficile pour les équipes de former un CDD lorsque les agences sont déjà en seuil mini ou en surcharge de travail.

Solutions évoquées par la direction: développer le pool relay augmenter les CDD - réflexion avec Stéfan BOOF pour embaucher plus d'alternants (on paie déjà l'amende par manque d'alternants) Cela peut s'expliquer par le plein emploi qui approche (cela se remarque dans toutes les branches). La direction a conscience qu'il va falloir changer notre mode de conservation des salariés et de recrutement. d'après les dires de M. BOOF, les démissions vont se multiplier avec le temps. Les remontées des seuils mini sont toujours erronées et on se rend compte qu'il y a davantage d'agences en seuil mini. Un groupe de travail est en cours afin de moderniser le fichier avec un code de couleur et prévoir dans les jours si l'agence sera ou non en seuil mini. Mais la CSSCT n'a pas été conviée.

Résultats commerciaux au 31 mars 2022

- gain de 8700 clients bancarisés et 2000 jeunes
- concernant la branche PRO: l'évolution du fonds de commerce est supérieure au réseau des caisses d'épargne. Sur le crédit, belle dynamique, beaucoup de choses sont dans les tuyaux et seront débloquées à réception du matériel.
- les encours moy sur les dépôts à vue progressent plus d'année en année
- en collecte: nous avons un excédent tiré par l'épargne liquide
- bon démarrage d'année en assurance vie. mois de mars en demi-teinte mais très belle dynamique sur les ventes du PERI (avec abonnement)
- sur les crédits à la consommation: nous sommes en phase avec notre ambition (versement) avec +3% par rapport à l'année dernière
- sur le crédit immo: beau démarrage, mais décalage de 2 à 3 mois (dynamique de la fin 2021). Mais ralentissement sur mars et avril (peut être dû à la remontée des taux, moins d'offre, ...)
- ralentissement sur les formules ICO (lancement 2021) mais les formules optimales nous permettent d'atteindre la 2ème place
- même dynamique sur les CB (3ème caisse) nous vendons de la HDG. V. ALRIC confirme l'accord DAP pour vendre une DI mais pas de sanction si pas d'accord.
- IARD: début calme mais on progresse
- prévoyance: montée en puissance

ARACT

Il y a eu la restitution de la phase 1 où l'idée était de remonter les thématiques (organisation syndicale, médecine du travail,...) Puis de rencontrer les managers, BDR, BDD, directeur de groupe, DAP.

Si la plupart ont joué le jeu, certains non. Toutefois, la direction retiendra deux thématiques pour les approfondir.

Thématiques proposées: reconnaissance, relation siège/réseau, format agences, remplacement télétravail, formation, attractivité de l'emploi,...

Thèmes retenus; reconnaissance, absence, formation, format agences, relation siège/réseau, conduite changement,...

Rencontre autres profils: GC, Pro, GP
 Direction et élus travailleront de leur côtés pour un rapprochement futur
ccl: aucune découverte mais ça fait joli d'étudier!

Pool relay

Mis en place depuis janvier, il était prévu que chaque conseiller gèrerait 3 PF. Actuellement, ils sont deux et gèrent 6 PF, mais la troisième personne arrive mi-mai pour permettre la gestion de 9 portefeuilles. 19 portefeuilles sont vacants à ce jour (7 de moins au 1er juin) mais combien en plus?
Pour rappel: le pool relay est là pour gérer le MAD/RPM, répondre aux mails, et assurer le suivi de service. Des ventes rebonds peuvent être faites à la demande du client

Relation PMM/AGENCES

Enormément de salariés du réseau sont mécontents des relations qui se créent avec les salariés du PMM et vice-versa. Cette relation dégradée vient de la disparition des doubles CRE. C'est fini le temps du travail d'équipe et de la cohésion. Selon V. ALRIC, c'est celui qui fait la vente qui doit avoir le CRE et la remontée. Elle confirme également que la mise en force d'un crédit remontra à celui qui a mise en force et non à celui qui a vendu le crédit. Mais toujours selon Mme ALRIC, c'est dans l'intérêt du client et ça rentre dans les chiffres de l'agence et pour rappel l'enveloppe PV est collective. Nous vous laissons interpréter !! Dans ce cas, ne serait-il pas judicieux de mettre que des objectifs agences et non individuel?

Points divers

- **marché des particuliers:** le nouveau directeur arrive le 2 mai et il s'agit de Mathieu LAÜGT (crédit agricole)
- **rappel de la garantie salariale:** c'est une mesure qui est automatique et systématique. il y a un focus aussi à 5 ans.
- **DUER:** mise à jour du dispositif en intégrant la crise suite aux nouvelles mesures gouvernementales
- **info consulte:** projet de rapprochement des deux AP de Davézieux et de Pélussin qui était la plus petite AP de CELDA. Pas de poste de perdu et la création d'un poste de DAPX car la DAP de Pélussin prendrait le poste de DAP de Davézieux.
- **Valence facultés:** projet de rénovation de l'agence. Les salariés iront sur les agences aux alentours le temps des travaux
- **fermeture agence Maclas/Chavanay:** mise en place des horaires été. Les élus demandent à la direction d'étudier ce dispositif pour d'autres agences en LDA.
- **Stress scénario:** le directoire étudie l'impact des futures augmentations des taux des livrets sur le PNB.
- **Bilan agression au 31 mars:** multiplications des agressions tant sur leur nombre que sur leur intensité. Les élus avaient demandé que les clôtures de comptes ne se fassent pas dans l'agence mais dans les staffs nous n'avons pas été écoutés et nous le déplorons.

Points BDD

V. ALRIC ne sait toujours pas comment fonctionnent les agences (déconnexion, fermée l'après-midi,...) REPORT EN JUIN
Part Variable: enveloppe 2,8M versée totalement. Seulement moins 55000€ pour la BDD. Ce n'est pas comme si la CELDA avait perçu 600000€ de sur-commissionnement notamment sur l'IARD grâce à la BDD. Selon V. ALRIC, la PV peut être perfectionnée mais elle est très équitable et bien adaptée.

Dématérialisation documents RH

Dans la logique de digitalisation, de fiabilité et de suppression contraintes physiques, certains documents RH seront éligibles à la signature électronique comme contrat de travail, avenants, télétravail,.... Le salarié recevra un mail avec le document signé (pas d'accès aux docs ultérieurs). Conservation RH dans un hub RH