



## Nouveau concept d'agence conseil Evolution des poste BDD



### Fermetures anticipées les 24 et 31 décembre 2025

Les agences fermeront à 16h, et les collègues des fonctions support pourront également quitter leurs activités à partir de 16h. Pour les salariés soumis à l'horaire variable, pour l'après midi, 3h50 sera automatiquement validé par la RH.

### C'est bien, faut le souligner :

Un nouvel outil sera bientôt déployé : il permettra d'accéder facilement à plusieurs informations utiles, notamment sur :

- le choix du temps partiel,
  - le calcul du CET,
  - la simulation du montant de la mutuelle,
  - une simulation pour le CESU,
- etc. Une avancée appréciable...

### Projet d'évolution des postes BDD : une « évolution » vraiment positive ?

Le mot évolution a toujours une connotation positive... mais l'est-elle vraiment dans ce cas ?

Sur le marché de l'agriculture, deux nouveaux Chargés d'Affaires Agriculteurs voient le jour. Très bien.

Mais du côté du marché des professionnels, pourtant historiquement stratégique pour la CEHDF, difficile de parler d'évolution. L'arrivée de quatre CAPRO ne parvient pas à masquer la suppression de neuf postes sur ce segment. Si l'ambition affichée est réellement de développer ce marché, la logique aurait voulu qu'on renforce les équipes, comme cela a été fait pour le marché agricole. Ce n'est malheureusement pas le cas.

**Sud** s'interroge :

Où va se transférer la charge de travail liée à ces suppressions de postes ?

Qui va la supporter ? Les managers, encore une fois ? La direction attend-elle que la corde finisse par céder ?

**À force de trop tirer dessus, c'est exactement ce qui risque d'arriver.**

### Augmentation de capital de BPCE : l'appétit insatiable de BPCE

BPCE réclame, une fois de plus, que les Caisses d'Épargne et les Banques Populaires mettent la main à la poche.

La CEHDF serait impactée à hauteur de 264,8 millions d'euros. La pilule a du mal à passer, on l'a presque avalé de travers !

Mais tout va bien : la CEHDF touchera des dividendes, paraît-il.

D'accord... mais sous quelle forme ? En liquidités ou en titres ? Mystère ! On attend la révélation avec autant d'impatience que l'annonce du montant de l'enveloppe de l'intéressement ou du BSA/BSQ. Une chose est sûre : cette opération aura un impact sur l'intéressement, car les dividendes ne contribuent pas à le faire grimper.

**Alors, à qui profite l'opération ? Certainement pas aux salariés !**

### Projet pilote d'Agence Conseil : un modèle vraiment "atypique"

Le début du pilote est prévu pour janvier 2026. La direction a présenté son projet de nouveau schéma d'agence, pour le moins... atypique.

L'objectif affiché : capter une clientèle plus à l'aise avec la relation à distance. Ces nouvelles agences verront le jour sur les sites de Lille Shake et Amiens Shake.

Chaque agence sera composée de :

- 1 manager,
- 6 conseillers,
- 3 chargés d'appui commercial,
- avec 1 200 relations par portefeuille.

**Sud** a néanmoins exprimé ses inquiétudes : le risque est réel de voir ces horaires s'élargir vers des plages où les clients sont plus disponibles, c'est-à-dire en dehors des heures de bureau.

La direction a annoncé lors de ce même CSE la fermeture de deux nouvelles agences, Solre le Château et Nesle. Encore deux agences de proximité qui disparaissent du paysage...

Mais au-delà de ces aspects, nous avons exprimé notre inquiétude surtout des conséquences à long terme. Si ce schéma d'agence venait à être validé et déployé à grande échelle, cela ne ferait qu'accentuer la vague de fermetures d'agences que nous subissons déjà depuis trop longtemps. Et malheureusement, cette tendance se confirme.

#### les chiffres qui interpellent

- 80 % du temps commercial attendu pour la relation client,
- 1 200 relations par portefeuille,
- 80 % d'objectifs de visites du portefeuille,
- 100 % de joignabilité attendue par mail et téléphone.

Des attentes très élevées de la part de la direction...

**Sud** estime même que sur certaines lignes les objectifs sont doublés par rapport à ceux d'une agence traditionnelle. Avec une telle volumétrie de portefeuilles et d'exigences commerciales, c'est toute la charge de travail qui risque de s'alourdir encore, au détriment de la qualité de la relation client et du bien-être des équipes.

***Sud* ne peut pas cautionner des attentes aussi démesurées, qui ignorent la réalité du quotidien des équipes**



Votre **SYNDICAT**  
à la CEHDF

**REJOIGNEZ SUD Solidaires**

Linda Hsaini  
Bruno Houdart  
Marianne Rzeznicki  
Sonia Jakimow  
Bernard Beaumont

**SUD.SOLIDAIRES.HDF@GMAIL.COM**

**www.sudbpce.com**

**REJOIGNEZ-NOUS !  
ADHEREZ A  
SUD-SOLIDAIRES BPCE !**

