



S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

Section Syndicale Banque Populaire de l'Ouest

Compte Rendu du COMITE D'ENTREPRISE 28/04/2017

1. Approbation du PV CE extraordinaire du 23/03 et PV CE du 24/03

Approbation à l'unanimité pour les deux PV (après remarques portées par les élus)

2. Informations Economiques et Sociales

➤ Infos Economiques

- **Encours des dépôts** : 10 Md€ d'encours clients gérés

Effet capitalisation des intérêts début 2017 sur les encours financiers d'environ 25 M€.

→ Evolution négative des encours de dépôts à terme depuis le début de l'année

-121 M€ sur les DAT : tombées de DAT : hors sol 104 M€ (y compris MMA et Groupama) et érosion du stock de DAT clients, -15 M€.

- **Evolution des Ressources** : Une collecte toujours très largement tirée par les Dépôts à vue (377M€)
- **CRC** : Dégradation de 3,1 points de CERC sur les trois premiers mois de l'année (+5 points par rapport à début 2016) → 129,2% Mars 2017 (125,5% en 12/2016)

Une croissance des encours de crédit à l'habitat sur un rythme fort depuis le début de l'année (7 714M€ à Mars 2017)

- **Production de Crédits** :

Une production de crédits immobiliers sur un rythme soutenu → 158,805M€ sur Mars 2017 (vs 70,510M€ sur Mars 2016)

Au rendez-vous sur les crédits à la consommation

Crédits Immobilier : Des niveaux de production record depuis le début de l'année. (438,753M€ cumulé depuis début d'année)

Des taux qui commencent à remonter

Crédits Equipement : Un début d'année en retrait par rapport aux ambitions

Crédits Consommation : le rythme est pris

Remboursements Anticipés :

Les volumes de rachats par la concurrence restent très importants : 70M€ en trois mois sur 153M€ remboursés par anticipation, même s'ils restent largement plus faibles que les rachats fait à la concurrence

Crédits Renégociations : Mars reste sur des niveaux record (406,6M€ cumulé à fin Mars pour le crédit immobilier avec un différentiel de taux de 1,23% (1,12% cumulé fin Mars 2016)

Les taux de prêts augmentent alors que la collecte diminue.

La politique est de continuer à faire du crédit et de capter des flux et de l'épargne pour équilibrer le CERC

- **Fonds de Commerce Particuliers** :

+ 2 559 clients PARTICULIERS sur l'année 2017, soit un rythme d'acquisition de client nettement supérieur à celui de 2016 : +853 par mois vs +295
42 % de ces nouveaux clients sont des jeunes

+163 clients *prémiums* (+1 648 en 2016) – Reprise d'historique suite au changement de paramétrage I-BP qui excluait le mois dernier plus de 700 clients dotés de livrets CASDEN.
5 646 clients particuliers ont quitté la banque depuis le mois de janvier.

- **Fonds de Commerce Professionnels :**

+ 448 clients PROFESSIONNELS sur l'année 2017 (vs 388 sur la totalité de 2016) avec 1133 nouvelles entrées en relation mais 500 départs → 2,5 NER pour 1 client supplémentaire
Progression alimentée en grande partie par les professions libérales (27 % de la hausse), avec une attrition moins marquée que sur les autres segments : 1,8 NER pour 1 client supplémentaire vs 4,6 pour les artisans et commerçants.

- **Fonds de Commerce Entreprises :**

+ 18 clients ENTREPRISES sur l'année 2017 (70 en 12 mois sur 2016), avec 67 nouvelles entrées en relation. Contrairement à 2016 où la croissance s'était faite exclusivement sur les petites entreprises, depuis le début de l'année, elle se fait de manière équilibrée entre les TPE et les entreprises de taille plus importante.

Compte exploitation : Toujours des niveaux de renégociations et de rachats de crédits importants qui engendrent des écarts au budget sur les produits des crédits

| | Mars-16 | Mars-17 | Evol | Budget | Ecart |
|----------------------------|---------|---------|-------|--------|-------|
| Marge d'intérêts clientèle | 32,8 | 29,9 | -8,8% | 31,6 | -1,7 |
| Commissions | 23,2 | 23,7 | 1,9% | 23,3 | 0,4 |
| PNB commercial | 56,0 | 53,6 | -4,4% | 54,9 | -1,3 |
| PNB | 57,8 | 56,8 | -1,7% | 57,5 | -0,7 |
| RBE | 16,0 | 15,9 | -0,5% | 16,5 | -0,6 |
| Coût du risque | -5,5 | -5,1 | -7,3% | -5,0 | -0,1 |
| Résultat exploitation | 10,4 | 10,8 | 3,1% | 11,5 | -0,8 |
| Résultat Net | 7,4 | 8,5 | 16,1% | 7,6 | 0,9 |
| Coeff exploitation | 72,4% | 72% | | 71,2% | |
| COEX Net Risque | 81,9% | 81% | | 79,9% | |

➤ **Infos Sociales**

- **Suivi sur les effectifs :**

Les heures supplémentaires : opérations ponctuelles,

Taux couvertures : siège avec un point de vigilance

Taux couvertures : réseau => les moniteurs n'étaient pas encore rattachés au Siège.

3. Point d'avancement sur le projet de rapprochement BPO/BPATL

Présentation du calendrier et des moyens

Analyse des écarts et réflexion commune

Organisation des réseaux autour des départements avec le DGR qui incarne l'esprit d'entreprise commun aux 2 banques

Middle/Back Office : à la BPO l'organisation en filière est limitée aux flux, monétiques, MDP alors qu'à la BPATL l'organisation est 100% en filière. **Ce modèle est très pertinent pour notre DG (surement le modèle qui sera retenu)**

Il n'est pas question de toucher aux agences des 2 BP (réseau), des regroupements sont toujours possible en fonction des opportunités

Réflexion pour la création d'un n° de téléphone unique d'assistance sur tous les marchés (plateforme assistance) ouverte du Lundi au Samedi. **Pour notre DG le projet est couteux mais pertinent.**

Maintien des 3 sites (Angers, Nantes, Rennes)

4. Lancement du Projet de rapprochement entre le Crédit Maritime Bretagne Normandie et le Crédit Maritime Atlantique

Lancement EOF

Problématique financière = clause retour à meilleure fortune (20 millions€ coté CMBN et 10 millions€ coté CMAI)

Les élus CFDT s'interrogent sur la fusion des 2 entités et notamment sur la solidité financière poste fusion ?

Nous pensons qu'il ne faut pas négliger le fait d'étudier également la fusion des 2 Crédits Maritimes avec les 2 BP pour ne créer qu'une seule banque tout en gardant la marque Crédit Maritime.

5. Projet Bilan Social

Les Elus doivent étudier le document, faire un relevé de questions qui sera transmis à la Direction qui y répondra avant le prochain CE, pour vote.

6. Dossier rattachement des Agences

A fin Avril 2017 14 agences Principales

17 agences Rattachées

| | |
|--------------------------|---|
| 2 dans les Côtes d'Armor | 2 |
| 3 dans la Manche | 2 |
| 4 dans la Sarthe | 4 |
| 2 dans l'Orne | 2 |
| 2 sur Rennes | 3 |
| 1 sur I et V Sud | 1 |
| 1 sur I et V Nord | 1 |

Le DA qui gère du multi-site : il doit être exemplaire, pédagogue, être un sachant et faisant d'où la nécessité de garder un portefeuille client (double relation)

- Il anime l'équipe, participe aux actions de formation, évalue les collaborateurs
- Il gère un Ptf de clients, assure la représentation et les relations avec les décideurs locaux
- Il est responsable de la production commerciale, veille à la maîtrise des risques et à la rentabilité des opérations
- Il gère l'organisation des agences sous sa responsabilité, respecte la réglementation en vigueur, la sécurité des personnes et des biens

La taille de Ptf est adaptée à la taille de l'unité multi sites (ex : 6 à 8 collab. Managés → Ptf du DA de 50 à 60 clients actifs)

Le temps de management est majoré de 10% pour tenir compte des distances

Il faut que la direction soit vigilante sur l'expérience et la maturité du DA

Heures Hélicas : 9H / 12H et 15h30 / 18H30. Les trajets se faisant sur le temps de travail

Agences rattachées : nomination CC Pro ou CC Part

7. Directive sur les Services de Paiement (DSP2)

DSP1 du 1/11/2009

- Gratuité sur certaines opérations
- Date de valeur J
- Délais de contestations allongés (13 mois)
- Informations clients
- Etablissements de Paiement

DSP2 à partir du 13/01/2018

- Périmètre DSP1
- Tiers de paiements (non bancaires) TPP

- TPP initiateurs de paiements
- TPP agrégateurs d'informations de comptes
- TPP émetteurs d'instruments de paiement (CB)
- Accès aux comptes de paiements
- Remboursement des opérations (mauvaise exécution ou fraude) par la Banque

8. Réorganisation DDE

Faire traiter les dossiers du CMBN par les services Etudes et Décisions Part Pro et Etude et décisions Entreprise

Des équipes plus importantes

Un accès du CMBN au dispositif d'assistance réseau de la partie Retail

Facilité le fonctionnement de la DDE, la prise de décision, l'organisation et la polyvalence.

Plus de cohérence dans le traitement des dossiers où les 2 banques sont présentes

Pierre Yves Renoul partant en retraite, Michel Meunier va le remplacer.

Révision des délégations pour les DA

9. Changement libellé emploi bulletin de salaire

10. Rapport de l'Expert-comptable et présentation des Comptes du CE

Reporté au CE du 22/06/2017

11. Quitus donné au Trésorier du CE

Reporté au CE du 22/06/2017

12. Commission Sociale

Lecture est faite en séance par Irvin Masson

Avec une demande de vote sur le Week-end à Eurodisney

13. Synthèse Enquête Diapason

Enquête Diapason présenté par Christophe Poteau

► Un bon niveau de participation (68% en moyenne), plutôt stable ou en hausse parmi les entreprises ayant participé en 2014 (en particulier côté CE)

► Un environnement 'business' perçu comme plus difficile – près d'un salarié sur deux juge la situation de son entreprise 'allant en se dégradant'. La confiance dans l'avenir de l'entreprise baisse d'environ 15 points vs. 2014 pour s'établir aux alentours de 60%. → **Nouvelle donne dans un environnement économique plus tendu ?**

► Dans le même temps, le niveau d'information progresse fortement notamment sur le Groupe (résultats et stratégie) et en corollaire le sentiment que le Groupe n'est pas forcément bien préparé face aux évolutions à venir (surtout chez les non encadrants) → **prise de conscience ?**

► **L'engagement se maintient à un bon niveau**, voire progresse sur sa composante « implication » (satisfaction, accomplissement au travail). Les indicateurs plus 'émotionnels' restent stables (fierté, attachement à la culture et aux valeurs).

► En revanche, on arrive moins à se projeter professionnellement (rétention et optimisme personnel) □ repli sur 'l'expérience immédiate' et importance du facteur 'émotion'. Le changement est globalement mieux intégré et mieux géré. Mais...

... **seuls 38% se sentent 'acteurs des changements** en cours' et certains indicateurs de QVT (charge de travail et équilibre vie privée/professionnelle) baissent → **quels modes de management ?**

... et d'autre part, **la relation client sort affaiblie**, tandis que l'on ne perçoit **pas de progrès significatifs en matière d'efficacité collective** → **quels bénéfices ?**

► Dans ce contexte, les entreprises du réseau Caisses d'Epargne semblent mieux résister (un management mieux impliqué ?), tandis que le rythme du changement est ressenti « trop rapide » par près de 30% des collaborateurs Banques Populaires.

En conclusion :

Des résultats solides (motivation, engagement...) dans un environnement plus tendu notamment pour le réseau

Une population fragilisée : l'encadrement de proximité du réseau

Gérer la mise sous tension vs. besoins de pratiques managériales responsabilisantes + « l'autonomie active » de collaborateurs de plus en plus 'compétents'.

14. Lancement des Cafés Métiers

Objectif :

Mieux connaître les métiers, permettre aux collaborateurs de présenter leur mission, créer un lieu d'échange et de partage permettant une dynamique plus forte des mobilités

Le 1^{er} Café Métiers a eu lieu le 27 Avril. Etaient représentés les services Epargne, Monétique Porteurs, Clients Comptes et Prêts Particuliers

Le projet est d'organiser une rencontre par mois entre 11H30 et 14h30

15. Questions diverses.

« Rive 35 Sud » (fusion du Groupe de Rennes et 35 Sud) : Les Délégués du Personnel sont maintenus jusqu'aux prochaines élections sous la responsabilité de Bruno BERTIER.

La CFDT demande à la DG de faire paraître une communication afin d'informer les collègues du nouveau Groupe concerné

Le CC Pro de l'agence de Rennes Parlement va rejoindre l'agence Entreprise avec son Portefeuille de clients, suite à l'augmentation de la taille de son portefeuille.

Les élus CFDT

