

Réunion du 25 janvier 2018

Mobilités géographiques 2017

873 salariés ont changé d'affectation sur l'année. Certains ont même bougé plusieurs fois puisque nous avons un total de 962 mobilités.

- 108 dont 90 dans la même DR pour 75 Est
- 79 dont 69 dans la même DR pour 75 Ouest
- 64 dont 59 pour le 77
- 143 dont 135 pour le 78
- 154 dont 148 pour le 91
- 76 dont 65 pour le 92
- 106 dont 96 pour le 93
- 97 dont 92 pour le 94
- 80 dont 73 pour le 95

Près de 30 % des salariés du réseau ont fait l'objet d'une mobilité géographique. Soit en interne à la DR soit extra DR.

On nous explique aussi que dans le cadre d'esprit de service, il faut une stabilité des conseillers pour une meilleure relation client.

Cherchez l'erreur !

Réorganisation service titres

Présentation de l'offre "topaze".

Suite à la baisse de l'activité "back office titres", il est envisagé de transférer cette activité à Natixis eurotitres.

- 9 collègues sont concernés. Pour deux d'entre eux, étant éligibles au droit à la retraite il n'est pas prévu de les remplacer. Pour un autre, renfort temporaire, il sera réaffecté sur une autre mission
- 2 autres prendront en charge l'interface avec Natixis et gèreront les activités résiduelles (gestion sous mandat, rachat dérogatoire et MAD titres).
- Pour les 4 collègues restant il est envisagé de les intégrer à la DS2C notamment pour la gestion de l'assurance-vie

Ce transfert d'activité devrait se faire en 3 mois et sera pris en charge par Natixis et l'organisation. Ce changement sera transparent pour les clients. Il est prévu une permanence téléphonique du lundi au vendredi pour les agences. Le samedi c'est le CAB qui

prendra les appels. Il serait même prévu un numéro Natixis pour nos clients mais c'est encore à l'étude.

Apparemment tout va bien dans le meilleur des mondes, encore une activité supprimée... Ah !

Mais nous sommes rassurés ! Ce n'est pas pour faire des économies nous assure-t-on !!!

Pourquoi donc changer alors ?

MIF 2

Apparemment pas de changement dans le parcours client mis à part que tout sera géré par un logiciel, en rentrant le profil du client. L'algorithme définira un portefeuille type qui correspondra aux besoins du client tout au long de la relation, travail effectué auparavant par le conseiller. Désormais, le collègue sera lui-même conseillé par le logiciel qui lui donnera même les arguments de vente. Et c'est ainsi que la vente de produit prend tout son sens. Plus besoin d'être professionnel bancaire, il faut être vendeur.

Majeurs protégés

Nous sommes revenus sur ce service qui a vécu bien des vicissitudes ces derniers temps. Comme dit dans le compte rendu du CE de décembre "On a mis en place cette fermeture de service sans en évaluer les conséquences". On fait d'abord, on réfléchit ensuite.

Aujourd'hui, on a à peu près réussi à lisser le retard. Les délais sont revenus à 5 à 6 jours (délais qui n'existaient pas avant) alors qu'au début de cette fermeture ils étaient à plus d'un mois pour les topages, les inventaires ou ouvertures.

Nous avons demandé une réévaluation des équipes mais ce n'est pas prévu car tout irait bien si les collègues d'agences savaient vers qui se diriger en cas de difficultés. Il faut rééduquer les collègues du réseau... Il est quand même prévu un recrutement pour ce service ce qui n'était pas envisagé lors du choix de la fermeture. La DRH ne reconnaît pas ses torts de fermer à tout va mais le fait est que pour ce service ils avaient sous évalué la masse de travail.

Réunion du 25 janvier 2018

URSAFF

La CEIDF serait redevable de 5 millions d'€ selon l'URSAFF. Ce redressement serait dû aux avantages tarifaires collègues qui dépasseraient les 30%, aux rachats de crédit et aux ruptures conventionnelles. La caisse d'épargne va faire appel de cette décision.

Mobilité bancaire

En 2017 nous avons essayé 19 000 demandes de départ, essentiellement sur le Crédit Agricole mais avons eu 24 000 demandes pour rejoindre notre établissement. Sur ce point la CEIDF est une exception car pour les autres caisses la tendance est inversée. Cependant, malgré nos bons résultats sur plusieurs points, en cette année de bicentenaire, la CEIDF n'est guère reconnaissante.

Nous réclamons de plus en plus fort le versement d'une prime de 2018 euros net sous forme de complément d'intéressement.

A vos pétitions signez nombreux, les choses bougent.

Investissement

BPCE aurait investi dans des sociétés en Israël qui participent à la colonisation de la Palestine et cela en infraction avec les dispositions de l'ONU, qu'en est-il ? NATIXIS finance effectivement des entreprises qui travaillent en Israël (installations électriques, bâtiments) Cependant, comme nous le savons, NATIXIS est une filiale du groupe BPCE, la CEIDF ne participe pas à ces financements. Et on leur confie nos titres...

Visiblement la Direction est très ennuyée sur ce sujet effectivement sensible.

On regarde moins la déontologie quand il s'agit des dirigeants.

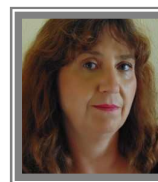
Fermetures agences

Plusieurs vagues seront mises en place pour les fermetures d'agences. La première sera terminée pour la dernière semaine d'avril, il s'agit de 8 agences : Liège, St Lazare conseil, Bougival, Saint Germain la

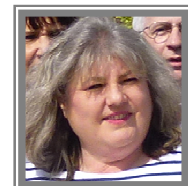
paix, Epinay sous Sénart, Morsang sur Orge, Pantin 4 chemins et Clichy sous bois. Pour les autres elles se termineront l'une fin juin, la troisième fin septembre, la 4^{ème} fin novembre et la dernière pour 2019.

Pour le moment les collègues ont ordre de ne pas en parler aux clients, ce qui pose problème quand à l'engagement de la relation. Pour certains d'entre eux la proposition de la DRH selon laquelle "chaque collègue sera reçu" a été mal comprise. Ils ne seront pas convoqués mais devront, s'ils le souhaitent, faire la demande eux-mêmes. Nous demandons à la DRH de faire un rappel sur ces dispositions peu claires comme "chaque collègue sera reçu par la DRH à sa demande".

Vos élu(e)s et représentants au Comité d'Entreprise



Aline DUPRE



Brigitte ROCHER



Bernard DANTEC



Jean-Michel EDON



Pierre-Yves
INGLESE



Pierre PLUQUIN