

Réunion du 29 juin 2017

Orientations du projet stratégique 2018/2020

Pour la BDD, l'accent va être mis sur le développement de la clientèle pro-association et patrimoniale. Il est prévu d'arriver à 500 personnes sur le pro dont les DAAP qui vont aussi avoir un portefeuille à gérer. La création d'un middle office est prévue pour la clientèle patrimoniale et les VIP qui ont besoin de réponses et services rapides.

Comme pour la médecine, la CEIDF s'oriente vers un service à 2 vitesses. Si le client a de l'argent ses demandes devront être traitées immédiatement et s'il n'en a pas il peut attendre. La CGT ne peut accepter que notre Caisse perde son âme en poussant vers la sortie un certain nombre de clients.

Il n'y aura pas de suppression mais des réductions de conseillers commerciaux qui se feront naturellement (des cocos qui deviennent COFI). Certaines agences pourront avoir un ou deux COCO et d'autres pas du tout. Il n'est pas prévu d'opérer de transfert des conseillers commerciaux sur les CRC.

Les DA des 30 agences "regroupées" pourront faire le parcours pro, ce qui permettra de les affecter dans de plus grosses agences. Le modèle pour les futures agences n'est pas encore défini mais vu la diversité de notre réseau, il ne devrait pas y avoir un modèle unique. Dans un premier temps, une agence par DSC devrait changer de format. Certaines seront collaboratives (open space) mais pas toutes.

A priori, selon G LEBRUN, il n'y aurait pas d'agences spécialisées (dans le crédit par exemple). Les petites agences passeront en après-midi conseil:

- ⇒ soit elles seront fermées et ne prendront que des rendez-vous,
- ⇒ soit elles resteront ouvertes mais ne feront pas d'opérations au guichet.

Comment faire du neuf avec du vieux !

Le test avait été fait sur Ile de France PARIS et nous en étions revenus. Les clients auront du mal à comprendre que si l'agence est ouverte, ils ne puissent pas faire de retrait par carte TMF ou venir chercher leur carte ou chéquier.

Le détail du maillage, des nouveaux formats des agences et de l'évolution des métiers nous sera présenté au 4e trimestre 2017.

Pour la BDR, il faut intensifier notre conquête des marchés en se basant sur des équipes spécialisées et territoriales (par département). Notre argument est que les fonds déposés servent au développement en Ile de France et non sur des projets mondiaux.

Des actions devront être mises en place par le Directeurs de Centre d'Affaire dans leur département pour prospecter plus largement.

Un appel du pied nous a même été fait pour que nous nous transformions en VRP de la CEIDF en incitant d'autres Comité d'Entreprise à travailler avec la CEIDF !

Les élus du CE ont voté une délibération nommant le cabinet SACEF afin de réaliser une expertise dès que nous aurons des informations précises sur les différents points concernant le futur projet stratégique 2018/2020.

Quotas de samedis à prendre

A notre demande et sur des informations collectées lors de nos passages syndicaux, concernant des consignes données pour que les collègues du réseau ne puissent pas prendre plus de 3 samedis par an comme cela nous a été rapporté, le DRH nous a encore confirmé qu'il s'agissait d'une initiative locale absolument non voulue par la Direction. D'ailleurs, l'accord RTT stipule qu'il est possible de prendre jusqu'à 7 week-end de 3 jours (samedi compris ou pas). Bien sûr, pour le bon fonctionnement, un roulement doit s'effectuer dans une agence. A notre demande de CDI du samedi, la DRH ne veut pas donner suite car pour elle, il n'y a pas de besoin, il n'y aurait pas de problème pour les collègues pour poser des samedis en congés.

Encore une fois, nous vous rappelons qu'il faut faire vos demandes via l'outil pour que les refus soient comptabilisés par la DRH et ainsi notre demande de CDI du samedi pourra être étayée.

Réunion du 29 juin 2017

Portefeuilles PRO des DA

Souvent par manque de temps, les DA délèguent aux COFI, voire même parfois aux COCO la gestion de leurs clients pro. Nous avons demandé à la DRH si ces collègues seraient tenus responsables en cas de problèmes et si cet état de fait était normal.

La réponse aux deux questions est **NON**.

En effet, seul les DA et les collègues ayant eu une formation sur la filière pro sont en responsabilité pour gérer cette clientèle. La Direction nous a confirmé que les COFI, COCO et même SARP pouvaient refuser ce type d'ordre managérial afin de ne pas se mettre en position de risque.

Nous vous demandons donc d'informer par mail votre hiérarchique lorsque ce dernier vous demande de recevoir ou de faire du phoning auprès de cette clientèle. N'étant ni habilités, ni formés sur les pro, vous ne pouvez donc pas vous conformer à sa demande. N'hésitez pas, en cas de problèmes à contacter vos élus CGT.

Mobilité bancaire

Ce nouvel outil n'étant pas toujours fiable, des clients partant de la CEIDF ont encore des prélèvements qui se présentent alors que le compte est clos et que la CEIDF a transmis tous les éléments à la banque d'arrivée. Cela génère des tarifications que le client refuse de payer. Nous avons donc demandé une clarification pour la prise en charge ces frais.

Pour la Direction, la banque de départ doit informer le client par tous moyens à sa disposition (msi, sms, etc...) quand des opérations continuent à passer alors que le compte est clos. Normalement, la banque d'arrivée a dû, dans les 5 jours, transmettre les éléments aux organismes qui agissent sur le compte du client (Loi MACRON). Aussi, si des prélèvements continuent de se présenter sur le compte clos, c'est la banque d'arrivée qui doit prendre en charge les frais, ou bien les organismes, s'ils n'ont pas fait le changement dans leur fichier. Evidemment, si commercialement, il est intéressant pour nous de remettre les frais, il faut le faire. Dans le cas où nous sommes banque d'arrivée, il vaut mieux prendre en charge les frais pour avoir un début de relation favorable avec le client.

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



Aline DUPRE



Brigitte ROCHER



Bernard DANTEC



Jean-Michel EDON



Pierre-Yves
INGLESE



Stéphane RUFFIN