



S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

23 avril 2015

DÉLÉGUÉS DU PERSONNEL DU GROUPE DE NANTES L'INFORMATION DE VOS ÉLUS.



AUGMENTATIONS PROMOTIONS

Vous l'avez peut-être remarqué, la DRO s'est portée volontaire pour être pilote sur la dématérialisation des lettres confirmant vos révisions de situation : simplification administrative et renforcement du rôle du manager.

Votre hiérarchie direct reçoit la liste des révisions de situation. Bien qu'il devrait conserver ce moment d'échange privilégié avec vous, et ainsi marquer sa reconnaissance, beaucoup d'entre vous ont eu cette info par un simple coup de téléphone, parfois sans même savoir s'il s'agissait d'une augmentation ou d'une promotion : « tu verras sur ton bulletin de salaire si ta lettre a changé ! ».

Moment d'attention ? 0. Chaleureux ? 0.

Qui plus est, la lettre vous permettait de garder une trace de vos évolutions professionnelles tout au long de votre carrière sans devoir vous reporter à l'ensemble de vos bulletins de salaire.

Vos élus Cfdt ont demandé à ce que la Direction rappelle aux managers de prendre le temps d'un échange en face à face et ont soumis l'idée de formaliser cette évolution par mail.

La Direction est d'accord tant sur le fond que sur la forme et s'engage à le faire.

Vos Elus Cfdt renouvellent ses félicitations aux collaborateurs concernés par les **29 augmentations** et **23 promotions**.

AUTORISATION D'EFFECTIFS 2015

L'objectif est lourd : 277.4 ETP à atteindre pour fin 2015. A fin avril, nous sommes à 289,2 ETP. Cela signifie 12 ETP en moins dans le Groupe, **en huit mois** !



La Direction reconnaît que les « départs naturels » ne suffiront pas, et que la mobilité sera encouragée, permettant ainsi des opportunités de carrière à saisir...

LA « BREVE MATINALE »... AUTREMENT DIT : MORNING BRIEF...

C'est un temps de rassemblement pour vous permettre d'échanger sur votre journée à venir et ainsi personnaliser l'accueil client. Vos Elus Cfdt trouvent cette idée cohérente par rapport aux ambitions Préférence Client **MAIS** s'interrogent sur la mise en place de ce moment...

Les DIA ont du mal à mettre en place une solution optimale, et pourtant, d'après la Direction « il s'agit d'une posture différente à adopter » de ce fait, il n'est pas prévu d'aménager un temps supplémentaire (ouverture à la clientèle reculée) pour cette préparation. Le sujet est en réflexion et sera approfondi lors de la réunion DIA du 26 juin prochain.

Vos élus Cfdt ne manqueront pas d'aborder le sujet à la prochaine réunion des DP.

PREFERENCE CLIENT

1/ LES CRC

L'accueil est l'affaire de tous : les CRC peuvent remplacer les CC selon le projet de service en place dans l'agence. Concrètement, cela signifie qu'ils doivent « épouser » (dixit la Direction) l'agenda défini, que ce soit de l'accueil ou du temps commercial, en fonction de leurs appétences et du pilotage du DIA.

Le CRC n'est donc pas systématiquement à l'accueil et, à la demande de vos élus Cfdt, ce point sera rappelé aux équipes managériales.

Contrairement aux préconisations BDDF sur les entretiens RH dans le cadre de PPC, la Direction du Groupe de Nantes a souhaité recevoir individuellement les CRC et CAP. A ce jour, la quasi-totalité des entretiens a été réalisée. Vos élus Cfdt apprécient cette initiative.

2/ CP MIXTES

Ce profil n'était pas prévu par BDDF, mais là encore, la Direction a pris l'initiative de le créer. Les CP Mixtes seront évalués tant sur le pri que sur le pro, le but étant de les encourager à développer leurs compétences sur le marché des professionnels et, ainsi, se tourner vers des futurs postes de CAP, très demandés dans le Groupe de Nantes.

Vos élus Cfdt apprécient l'initiative prise dans la création de ces postes.

3/ LES COLLABORATEURS MULTI-SITES

Il s'agit de mieux utiliser nos moyens pour se développer, et de rééquilibrer les effectifs de nos agences. La mise en place est actuellement en cours de réflexion. A suivre...

4/ CONSEILLERS SPECIALISES

BDDF et la DR félicitent le Groupe de Nantes sur son organisation concernant les CS Immo, et tend à retenir ce modèle. La Direction a conscience que le montage des Défi Immo jusqu'à la simulation vous prend du temps - même si cela n'était pas prévu -, mais l'absence de suivi par la suite vous en libère assurément !



La prise en charge des dossiers de renégociation par les CSI dépendra de la volumétrie des nouvelles demandes. Pour l'instant cela reste à votre main.

Quant aux CS Epargne et Prévoyance, le démarrage est plus lent, mais des pistes sont à l'étude pour orienter les clients vers les CS.

Florence
CORNET



02.51.84.53.62.
07.60.47.32.68.

Éric
TRIOLET



02.51.76.04.93.

Arnaud
GENEST



02.51.25.14.67.
06.99.51.66.37.

Hélène
MARTINEAU



02.41.84.53.63.
06.99.60.75.27.

Caroline
TROUILAUD



02.28.20.23.20.

Caroline
FABRE



02.51.24.13.26.

Auréli
PELLOQUIN



02.51.84.54.20.

Votre avis nous intéresse, remontez nous vos remarques !

Prochaine réunion le 21 mai 2015

DÉLÉGATION NATIONALE Cfdt - CSD05A1 - 32 rue de Clignancourt, 75018 Paris - tél. : 01 40 14 31 89

www.cfdt.bnpparibas.com
twitter: @cfdtbnparibas
paris.irp.cfdt.delegation.nationale
@bnpparibas.com

Je suis d'accord avec l'action de la Cfdt et:

☐ Je souhaite recevoir des informations par email

☐ Je souhaite adhérer

☐ Je souhaite vous rencontrer

Nom Prénom : e-mail :

tél. : Agence, entité, groupe de rattachement :

