



REUNION DU CE SUD OUEST

26 et 27 Août 2015

PROJETS EN MATIÈRE DE MAILLAGE ET D'AMÉNAGEMENT DU DISPOSITIF AGENCES

(voir notre flash info DR Sud Ouest de juillet—présentation stratégie triennale)

C'est parti pour 2015, mènent la danse Limousin Dordogne et Toulouse Pays d'Occitanie.

GRUPE LIMOUSIN DORDOGNE

Bort les Orgues/Ussel: Une seule équipe de 3 personnes, 1 DIA, 1CC, 1 CSC qui assurera les mardi, mercredi et jeudi matin sur Bort les Orgues, les jeudi après-midi, vendredi et samedi matin sur Ussel.

Nos demandes :

- 1) La 1/2 heure de trajet du jeudi midi doit être répertoriée en temps de travail.
- 2) La problématique des actuelles et futures incitations commerciales n'est pas réglée pour le personnel en multi-sites.
- 3) Le CSC devrait gérer la caisse, participer à l'accueil, gérer le back office et, cerise sur le gâteau, gérer un FDC, invraisemblable !
- 4) Le CC ayant un fonds de commerce avec un nombre significatif de T4 T5 et T6 doit être requalifié CP.
- 5) La présence future d'une CAR va demander une manipulation en plus de la caisse, en dehors des heures d'ouverture à la clientèle, à revoir...
- 6) Outre le service clientèle réduit par 2, le courrier de l'une comme de l'autre agence sera négligé pendant 2,5 jours : chèques, virements, ATD.....une information clientèle très précise doit être faite.

Notre avis : Nous annoncer que l'équipe commerciale se trouve renforcée par cette nouvelle organisation relève de la gageure, une organisation plus chronophage, la gestion des débiteurs, des OC, des mails....doublée tous les jours pour la même personne, donc en bref, une charge de travail cumulée plus exigeante avec de surcroît un ETP en moins et des métiers à redéfinir très clairement dans le cadre de Préférence Client.

De plus, fatalement le PNB de chaque agence sera impacté, quelle attitude adopterait alors nos dirigeants ?

Limoges Vanteaux/Romanet : DIA Multi-sites, mise en place prévue 15/10/2015

Cette organisation devrait permettre de recentrer le DIA dans son métier de manager (l'actuel DIA de Romanet assure aussi la responsabilité du pôle santé qui connaît une montée en charge significative et prendra le poste à 100%).

La taille des fonds de commerce justifierait ce projet. Les 2 agences sont limitrophes, si ce n'est sur la mise en place des incitations commerciales pour le poste de DIA multi-site (voir précédemment) et son organisation future. D'autre part, quelle sera l'évolution des postes en Préférence client ?

Thiviers/Nontron : DIA Multi-sites, mise en place prévue 15/10/2015

La gestion des comptes professionnels serait à 50% environ confiée à Périgueux où un poste de CAP sera créé, libérant le temps nécessaire au management pour le DIA. Ces 2 agences sont éloignées de 31 kms pour 35 mns de trajet, quelle organisation pour le DIA, l'impact des Incitations commerciales et quelle évolution Préférence Client?

Notre avis : Aucun enthousiasme ! Lorsque l'on réduit les effectifs, de fait, on réduit les moyens, le PNB et on se donne de bonnes raisons de fermer ultérieurement.

CPP, SOYONS CLAIRS

Ce métier émerge très nettement avec l'avènement de PPC mais n'existe pas dans la nomenclature.

En fait, il s'agit tout simplement d'un poste de CP « mixte » et cela doit être précisé dans la fiche de poste CP qui vous est remise.

Voir fiche JAD 001856

Acceptons pour plus de commodité cette appellation mais veillons à partir sur des bases claires.....

Bien entendu, les formations aux accédants diffèrent et doivent être adaptées au cas par cas, selon le niveau de compétence requis et surtout selon la dimension de la partie pro.

POUVOIRS, VIGILANCE...

Certains pouvoirs sont intégrés dans votre carte agent, d'autres pas.....Attention à bien comprendre vos limites. Le RCSR de chaque groupe doit vous expliquer individuellement les nuances à bien connaître en vous remettant votre fiche.

EFFECTIFS DRSO au 30/06

2146,90 ETP soit - 52,40 dont - 42.90 en agences par rapport au 31/12/2014.

(Rappel de la fourchette pour 2015 entre -95 et -105)

L'équipe de CRR doit être renforcée en doublant ses effectifs, ce qui devrait permettre de diminuer les nombreuses situations délicates. Des alternants BAC+5 seraient prioritaires.

www.cfdt.bnpparibas.com
twitter: @cfdtbnparibas

CFDT IRP DRSO@bnpparibas.com

DÉLÉGATION Cfdt DR SUD-OUEST— Z08060D - Quai Louis XVIII 33000 BORDEAUX - tél. : 05 57 14 02 14

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 :



CONDITIONS PERSONNEL

La circulaire DI VIII 012 001 du 01/07/2015 confirme la suppression des indemnités de remboursement anticipé, hormis rachat par la concurrence. Certaines offres ont pu être éditées sans cette précision, nous vous conseillons d'éditer la circulaire et de la joindre à vos offres de prêt...et demandons à la DR de solutionner cette problématique avec l'APAC FP. A suivre....

AUTO MISSION

De plus en plus de renforts d'agences par des collègues non CRC sont initiés ça et là du fait de la réduction des effectifs. N'oubliez surtout pas d' adresser un mail au PASC avant de partir afin que vous soyez complètement couverts en cas de sinistre !

CERTIFICATION RCBP

80 heures sont à consacrer aux révisions soit 2 semaines et demi, à disposition E-learning à tout moment de la journée et possibilité de solliciter une formation présentielle. Ensuite, certification en 2 phases, QCM à la DR et oral à Paris chez Banque Privée France.

FOCUS CONSEILLERS SPECIALISES

27 CS dans les 3 groupes déjà projetés dans PPC. Que faisaient-ils auparavant ?

- 33% : DIA (pas de surprise, des postes sont supprimés)
- 44% : CPF (logique non ?)
- 11% : CPA (soit 3, bien puis-qu'au mérite !)
- 12% : Autres (CAC, CPI, CBPP ou filiale).

St Sulpice/ Carmaux :

Ouverture le matin accueil et conseil, sur RDV uniquement l'après-midi.

Chaque agence perd 1 ETP et se retrouve à 2. Ce choix serait conditionné par une faible fréquentation, malgré une cliente de bonne qualité. Le fonds T1 et T2 est maintenu et sera suivi par l'ARNC..

Notre avis : Nous ne pouvons adhérer à ce choix connaissant les difficultés à assumer par les équipes ainsi constituées et fatalement nos collègues vont s'y trouver confrontés. Le DIG nous affirme que les entités auront le devoir de suppléer l'équipe CRC si besoin mais nous restons très sceptiques dans la pratique. Les procédures dites exceptionnelles d'ouverture à 1 personne deviennent de plus en plus fréquentes...Nous estimons que les conditions de travail et les conditions de sécurité se dégradent et la perte d'1 ETP sur chaque agence ne se justifie pas.

St Orens/ Labège : DIA multi-sites

Le dispositif commercial pro est étoffé par l'apport d'un CAP sur St Orens , 1 CP avec mission Pro (ce fameux poste CPP...) et 1 CC sur Labège. De plus, la proximité des 2 agences facilitera la mission du DIA.

St Alban/Castelginest : DIA multi-sites

Même apport sur St Alban où est créé un poste de CAP dans le but d'accroître le temps consacré au management du DIA. Cette réorganisation provoque malgré tout la suppression d'un ETP . La proximité des 2 agences là non plus ne devrait pas poser de difficultés de déplacement.

Nos demandes : La formation des CPP doit être suivie de près. Optima, dans les 2 agences réduites, 1 ligne doit être neutralisée. Penser à mettre à jour les auto-missions notamment aux collègues de l'entité lors des renforts. Complexité pour évaluer les DIA multi-sites, la référence prévue dans Incitations Commerciales est différentes entre DIA 2 et DIA 3 (St Orens concerné). Incidence des Incitations commerciales pour les collègues travaillant en multi-sites.

Notre avis : Même s'il est louable de vouloir optimiser l'organisation commerciale des équipes, au bout du compte, ces 3 projets cumulés aboutissent à une économie de 2 ETP , tout ça pour ça !

EN BREF....EN BREF....EN BREF

Voici quelques **moyennes de foyers par strate** annoncées : Hors PPC, 660 foyers pour les ATS, 400 pour les CPA, 350 pour les CPF, 180 pour les CAP et 150 pour les DIA. Pour les groupes déjà engagés dans PPC : 300 pour les CP, 160 pour les CAP et 130 pour les DIA. Evidemment, une moyenne ne correspond pas toujours à votre réalité, question de secteur géographique, de typologie de clientèle....et de conséquences de suppressions de postes.

Le bilan de la promotion 2013/2015 des BTS est, fort malheureusement, le plus calamiteux jamais enregistré mais est-ce une surprise en regard de la stratégie actuelle ? Jugez plutôt par ce comparatif avec les deux promotions précédentes :

	2015	2014	2013
Nombre stagiaires BTS	48	49	50
Non validés	12	13	13
Echecs à l'examen	2	4	5
Conservés dans le vivier	3	1	1
CDI proposé	4	17	6
CDD proposé	2	-	-
Poursuite études BNPP	3	-	-
Poursuite études hors BNPP	16	13	18
Changement orientation	5	-	1
Refus poste	1	1	6

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 :

