



1er septembre 2016



ALTERNANTS

49 ont été validés. Parmi ceux-ci, 31 devraient être intégrés en CDI en DRSO et 5 dans une autre DR ou chez Banque en ligne.

Les 13 restants poursuivront leurs études chez BNPP ou seront conservés dans le vivier pour une intégration ultérieure, lorsque la masse salariale le permettra.....



FLASH CE SUD-OUEST

Voilà, une rentrée de plus. Une rentrée quelque peu calme, un peu trop sans doute. ...Après un printemps très animé, un été chaud, la rentrée est, cette fois, synonyme de début d'année en terme commercial. Ci ou là, on entend déjà les injonctions : « Ne nous loupons pas, un retard à l'allumage ne se rattrape pas... » Sauf que cette année, il y aura eu deux débuts d'années, deux sources de « motivation », de pression, voire de stress.....Au menu, les CSI et les dommages collatéraux sur les autres strates, les conséquences de la suppression des DIA multi-sites, la présentation des résultats de la DRSO au 30 juin. Nous vous souhaitons une agréable lecture et une non moins agréable année commerciale et, surtout, que la pseudo accalmie ne précède pas une tempête.....

CSI

De nouveau, les 3 organisations syndicales de la DRSO se sont ouvertes sur les conditions de travail des conseillers spécialistes. La DR, consciente de leur surcharge de travail, nous rétorque que ce sont désormais 45 CSI qui officient contre 31 prévus initialement.

Certes, c'est le cas, mais c'est encore et toujours compliqué. Les CSI sont surbookés, les clients mécontents des délais, les irritants toujours présents (complexité des circuits).

De plus, les commerciaux, même quand ils ne montent pas les dossiers eux-mêmes, sont inévitablement « pollués » par leurs clients qui continuent de les solliciter - confiance oblige - et perdent ainsi du temps commercial et, in fine, ont davantage de difficultés à remplir leurs objectifs....

DIA MULTI-SITES

Lors d'une session du CCE, en juin, BDDF a donc mis fin à cette expérience. La DR est en phase de réflexion pour trouver des alternatives, ceci sous différentes formes. Il pourra s'agir de maintenir un DIA sur le siège le plus « consistant » et de rattacher à cette agence un second siège, probablement périodique. Une autre solution consisterait à mettre en place une équipe partagée entre les deux points de vente.

D'autres recours sont possibles tels un espace conseil (1 seule personne présente et officiant sur rendez-vous) ou, plus radical, la fermeture pure et simple du point de vente le moins rentable et/ou ayant le moins de perspectives de développement.

Toutefois, la Direction de Réseau admet qu'elle souhaiterait pouvoir conserver quelque (s) DIA multi-sites, ce que nous pouvons comprendre lorsque les distances sont peu importantes et/ou qu'il existe une véritable stratégie commerciale (exemple La Rochelle avec la création d'un DIE adjoint en charge de l'animation commerciale pro).

ECHANGER, AGIR, NEGOCIER

www.cfdt.bnpparibas.com
cfdt.irp.drso@bnpparibas.com

DEVENIR DRSO

Evidemment, nous n'avons pas manqué d'interroger le Directeur de Réseau sur ces résultats : « Quels sont les risques et conséquences pour notre DR et plus particulièrement pour ses salariés, ses structures et son périmètre ? ».

Au préalable, nous avons pris le soin d'évoquer la précédente lanterne rouge, la DR Est, depuis disparue.

La réponse s'est voulue rassurante. Preuve en est que notre DR n'a pas été stigmatisée par la direction de BDDF. Donc, rien dans les cartons et tuyaux, aujourd'hui.....

VOS ELUS :

Marie-Josée Barraillé

05 61 24 70 32

Gilles Bedin

05 57 14 02 14

Elodie Chaumelle

05 57 14 02 11

Laurent Courrier

05 61 11 13 71

Christine Coeymans

05 57 14 02 13

Michèle Desquilbet

05 57 14 02 12

Brigitte Guillon

05 49 77 33 11

Sandrine Tchouboukoff

05 61 11 13 23

RESULTATS DRSO AU 30/06/2016

Comme toujours, nous débutons par la conjoncture et, et....quelques signes de redressement se dessinent, tels sont les propos de notre Directeur de Réseau, même s'il admet une certaine timidité. Il est vrai que le contexte est des plus délicat avec des évènements comme le BREXIT (pour lequel Jean Laurent Bonnafé puise chez Shakespeare le titre d'une de ses œuvres : « Beaucoup de bruit pour rien »), les facteurs géopolitiques et, à venir, la campagne électorale pour les élections présidentielles, peu propice à un redressement de l'économie.

Des motifs d'espoir ? Une croissance certes faible mais une dynamique. Des chiffres également positifs concernant le chômage, la consommation des ménages et, pour finir, le moral des ménages et des chefs d'Entreprise.

Ceci dit, la concurrence est acharnée et un dumping sur les marges est avéré. Les taux sont toujours extrêmement bas avec un impact négatif sur la rémunération des ressources, et ce n'est pas fini....

D'autre part, les très fortes fluctuations boursières nous privent d'un manque à gagner important sur les commissions financières.

Nous ne savons que trop bien les difficultés de BDDF et, hélas, la DRSO, 7ème et dernière DR en terme d'évolution de PNB (- 4,96% pour une moyenne de - 3,5 % pour BDDF) ne fait donc pas partie des bons élèves malgré l'investissement de tous.

A titre d'exemple, l'activité Corporate, qui représente 12% de la totalité des recettes de notre réseau, est en évolution négative de 13,3 % . Fort heureusement, notre Directeur de Réseau a tenu à préciser que ces résultats n'étaient nullement imputables aux équipes qui réalisent de véritables efforts commerciaux mais plutôt au contexte (Commissions : - 18%, Ressources - 20%).

Autres facteurs, la baisse des encours des crédits immobiliers même si la courbe tend à s'inverser (- 5,6% contre 3% à BDDF) ou encore l'activité Banque Privée (commissions financières).

A contrario, les concours des crédits à la consommation progressent fortement depuis le début de l'année, après, il est vrai, une baisse significative (661 M€ au 01/01, 710 M€ au 30/06 et 752 M€ à ce jour).

In fine, le RBE (Résultat Brut d'Exploitation) baisse de 30 % et le RNAI (Résultat Net Avant Impôts) n'est plus que de 2,7 M€. Notons également une augmentation du Coefficient d'Exploitation de l'ordre de 4% pour atteindre 89,7% (6ème DR sur 7). Inquiétant ? Voir ci-contre.

ECHANGER, AGIR, NEGOCIER

www.cfdt.bnpparibas.com

cfdt.irp.drso@bnpparibas.com