L'Essentiel du CSEC

COMMISSION ÉCONOMIQUE DES 8 ET 9 JUIN 2022

SOMMAIRE

- Programme 2023 du dispositif commercial NVBQ
- Changement de stratégie sur les PPI



PROGRAMME 2023 DU DISPOSITIF COMMERCIAL NVBQ

*La direction nous a présenté le **nouveau dispositif commercial qui affectera les DR, les CAR et les DCR à partir de 2023**. Les 2/3 du projet VISION2025 seront déjà mis en œuvre, à savoir des **suppressions de poste** dans toutes les entités, **des changements importants** concernant les agences et les pouvoirs décisionnels. Mais… pour la direction il n'y a pas de sujet concernant l'avenir des salariés concernés !*

POINT D'ETAPE SUR VISION2025

La direction est toujours dans l'attente de la validation du projet par les régulateurs (ACPR et BCE), mais reste confiante pour l'avoir cet automne, **soit seulement 3 mois avant la fusion juridique**.

Ces délais plus que serrés pour un projet d'une telle ampleur sont source d'inquiétudes.

Cela renforce les résultats de nos analyses sur les **manques** (préparation, ambition commerciale, budget SI …) nécessaires à la réussite de ce projet.

Des tests et des pilotes sont en cours pour sécuriser la bascule informatique, sur la frontalisation et le transfert de 12.000 clients sur la **PAD** (Plateformes A Distance, qui seront renommées « **SG DIRECT** ») dès 2022.

DES CHANGEMENTS DANS LA CONTINUITE EN 2023

Pour 2023 : **80 groupes** concernés, + de **100 AMS** (Agences Multi Sites) créées ou modifiées, **157** rapprochements d'**agences** (sur 415 prévus) dès le T2 ou T3 avec les premières suppressions de postes en Septembre 2023.

Les consultations en local débuteront en Septembre 2022.

Toutes les DCR (Directions Commerciales Régionales) seront impactées à travers 1 ou 2 groupes.

Pour 2023 : **1327 suppressions brutes de postes budgétaires**. En ce qui concerne le calendrier, les lettres de suppressions de postes seront envoyées à partir de Mars 2023, pour une mise en œuvre au T4 2023.

Pour toute l'année 2023, le pouvoir décisionnaire en local restera aux niveau des entités actuelles (CDS, DR, CRC, CAR) et basculera au 01/01/2024 aux 11 nouvelles régions.

Concernant les risques de contreparties dans les CAR (Centres d'Affaire Régionaux), les lignes LOD2 resteront en local, alors que les lignes LOD1 partiront en région.

Pour 2023 : 6000 salariés concernés par ce programme.

Nous avons demandé à la direction un addendum concernant le détail des postes supprimés entre salariés SRI (Salariés en Reclassement Interne) et salariés SDC (Salariés Directement Concernés). La direction n'a pas souhaité s'engager sur cette demande, du fait que le dossier mentionne de postes budgétaires et non des personnes.

D'autre part il faut attendre de pouvoir quantifier les départs naturels (CDD, postes vacants, retraités…).

Concernant les **postes vacants**, la moyenne est de 5,9 %, avec un pic à **9 %** en IDF sud.

Pour 2023 : 25 CAR impactés sur 32, 53 CAL (Centre d'Affaires Local) sur 50.

Le découpage des futurs DCR et CAR ne reprend pas les découpages actuels du CDN, d'où le maintien des anciennes organisations managériales et décisionnelles pendant la période de transition (fusion juridique au 01/01/2023 jusqu'à la fusion informatique).

L'AVENIR DES REGIONS SE PRECISE...

Les 11 futures Régions auront un pouvoir de décision élargi, cependant, il existera un cadrage national selon les termes de l'accord social :

- **Ouverture d'agence à 2 personnes minimum.**
- **Un chargé d'accueil pour les agences de plus de 10 personnes.**

DES CERTITUDES… MAIS PAS DE GARANTIES...

La direction affirme :

- avoir bien pris en compte la charge de travail dans le calibrage des différents portefeuilles.
- qu'il n'y aura pas d'attrition client, quel que soit le marché
- que pour les salariés BDDF, même après la fusion informatique, il n'y aura aucun impact en termes de charge de travail, à l'inverse des salariés issus du CDN qui conserveront dans un premier temps la relation avec leurs clients historiques.
- Que s'il doit y avoir des insatisfactions client, seuls les salariés du CDN seront concernés

CHANGEMENT DE STRATEGIE SUR LES PPI

*Après des échanges avec les salariés et les directions locales, nous avons remonté à la direction nos inquiétudes concernant le **gel des dérogations sur les taux PPI sur les 6 prochains mois** et fait part de nos revendications sur l'avenir des métiers concernés.*

Depuis le début de l'année, nous avons assisté à une hausse progressive des taux des PPI, contrairement au taux d'usure.

Ceci a poussé la direction a changé sa politique en la matière, soit :

- geler la production de la force de vente pendant 6 mois
- n'autoriser aucune dérogation possible autre que celles ne respectant pas le taux d'usure.

Nous nous sommes fait l'écho des interrogations et des inquiétudes légitimes des salariés du front : le prêt immobilier étant un produit d'appel par excellence pour concrétiser des entrées en relation, de la souscription d'assurance, de la prévoyance, de l'épargne, etc… et donc générateur de PNB. Comment réaliser les objectifs fixés en début d'année sans matière première ?

Nous avons donc demandé à la direction d'assumer les conséquences de sa stratégie et de revoir les objectifs de production à la baisse et d'en tenir compte dans les PDP. **Nous ne pouvons pas accepter que les salariés concernés subissent la double peine !**

La direction a affirmé qu'elle assumait ses choix stratégiques, mais elle doit encore nous revenir sur nos revendications. Affaire à suivre… **nous vous tiendrons informés** !