

*Ecrire le futur, ensemble!*

# ACTUALITES

**Août 2025**



## RESULTATS COMMERCIAUX TCP ET EMS A FIN JUILLET

### Résultats de la DEX EMS (présentés et commentés par Mme Audrey-Marie SCHMITT) :

#### **Les entreprises :**

Les fondamentaux sont très bons.

L'activité est au rendez-vous sur les entretiens choisis. 73 % des clients actifs ont déjà été rencontrés et 95 % de rdv experts initiés. Il y a tout de même un point d'attention sur les assurances.

#### **Le fonds de commerce :**

Des outils ont été mis en place pour renouer avec la croissance à échéance du 31/12.

Au 31 juillet, on constate 15 % de NER de moins que l'an dernier. Le contexte appelle à une grande vigilance.

La Banque est sur une performance négative sur le fonds de commerce, mais on commence à avoir une inflexion positive avec le déploiement du projet Alcantara (organisation et animation des forces commerciales).

#### **Les crédits d'équipement :**

Point positif : notre capacité à distribuer des VCE, les résultats sont au rendez-vous à date : + 18 % avec un gros travail sur la défense du prix à 3,68 % en moyenne.

**L'ADE Corporate** a démarré et la banque colle à ses ambitions.

#### **BPCE Lease et crédit-bail :**

Sign-it a été mis en place et la banque a revu le mode de fonctionnement avec BPCE LEASE.

Le retard de 50 % à fin avril se résorbe progressivement, pour atteindre 34% à fin juillet.

#### Point d'attention : les ressources

- Il est important de maîtriser les encours et de veiller au niveau de rémunération
- Baisse des CAT alignés avec les indicateurs de marché à 1,93%
- Le taux de recyclage des CAT est de 49 %



LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

### Point de satisfaction : le PNB

· Il est en progression sur les différentes actions (remédiation monétique, frais de dossiers, commissions ingénierie financière, frais sur virements, ...)

### **Le marché des Agris :**

- Il faut activer les NER et les inactifs
- Les ressources monétaires : il faut attendre le paiement des récoltes et aller chercher à l'extérieur avec le CAT NEW CASH
- La stratégie Banque Privée est efficace avec 355 rendez-vous à fin juillet
- Déblocage de crédit : la banque revient sur la population des JA grâce à l'offre installation jeunes agris
- Le marché est dans le trend de l'évolution des commissions positives et sur l'équipement sauf sur l'épargne salariale cette année

### **Les marchés spécialisés :**

L'activité des marchands de biens et promoteurs a un impact sur la DFPI, dont l'encours des comptes 17 diminue. Cela génère une baisse des commissions par rapport à juillet 2024.

Ingénierie financière : génère du PNB, Il faut aller chercher des dossiers emblématiques.

### **Cap Santé :**

La banque suit avec attention les réalisations de la structure en nette décroissance sur le fonds de commerce.

### **Résultats de la DEX TCP (présentés et commentés par M. Fabrice HAMRAOUI et M. Pascal COTTON) :**

#### **Les faiblesses :**

Elles sont soit culturelles, soit structurelles. La banque doit mettre tous les moyens à disposition des collaborateurs pour s'inscrire dans la trajectoire des résultats.

Les ressources monétaires : il faudrait réaliser 120 M€ de collecte brute par semaine (objectif atteint une seule fois en juillet pour l'année 2025), alors qu'actuellement la moyenne est plutôt de 40 M€.

#### **Comment booster la collecte :**

- Adopter la méthode de vente adéquate, balayer toute la famille lors de l'entretien.
- Mettre l'accent sur les flux des professionnels en étant présents à la remise du bilan.
- S'imprégner de la culture banque « je peux prêter quand j'ai collecté » Cela apporte de la méthode, mais selon notre Directeur Général, le chemin sera long.

M. GARNIER rappelle qu'il faut repartir de la base, notre premier métier est de collecter et non de prêter. Il faut également gagner la fidélité des clients à l'aide du digital, avoir une image d'experts pour que le client y trouve une valeur ajoutée, et donner envie aux collaborateurs en les rassurant et en mettant les bons outils à leur disposition.

**Le SNB dénonce des pratiques encore appliquées dans certains territoires, comme celle de demander les résultats aux collaborateurs à chaque demi-journée sur une action ciblée.**

**Il faut que le manager donne du sens et évite une trop forte pression contreproductive.**

M. GARNIER rappelle que le management est perfectible et qu'il ne faut pas hésiter à remonter les dysfonctionnements.



LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

### · **Conquête particuliers :**

Il est constaté une fragilité sur les Adultes Equipés Bancarisés Principaux et sur la CASDEN.

M.GARNIER constate de meilleures réalisations sur la clientèle affinitaire, mais il faut continuer à fond, notamment sur la CASDEN.

· **Le fonds de commerce pro :** La banque est en situation de crise sur ce point. Un suivi accru des collaborateurs est engagé pour les accompagner sur le développement.

· **Le digital :** La BPALC est la dernière banque du groupe avec 66 % seulement des nouveaux clients digitalisés. Les clients ne sont pas systématiquement enrôlés sur la dématérialisation des documents.

### **Nos forces et réussites :**

· L'épargne financière : il est à noter une belle progression en collecte brute. La Banque Privée est désormais bien en place et les résultats sont encourageants.

· L'assurance des biens et des personnes : bon équilibre sur les parts et pros, en assurance et en prévoyance grâce aux SIP notamment.

· La BPALC caracole en tête du classement sur la commercialisation des PEAC, avec plus de 1000 souscriptions, pour environ 2200 pour l'ensemble des BP.

### **Points de vigilance :**

· 4 crédits immobiliers sur 10 seulement débouchent sur la souscription d'une assurance habitation.

· La transformation des conventions : 18.000 conventions transformées ont généré près de 500K€ de PNB supplémentaire. A rappeler que le chargé de clientèle peut lier des assurances prévoyance avec ces conventions.

· Le crédit à la consommation : c'est un repère solide. On améliore la note à l'octroi. Le crédit confiance, débloqué à 71 %, est un bon produit.

### **Points d'attention :**

- Le coût du risque sur le stock a augmenté, ce qui induit plus de dossiers contentieux.

- La digitalisation : Les clients de la BPALC ont une activité digitale inférieure aux autres BP, malgré un taux de de plus de 90% pour les nouveaux clients bancarisés principaux.

L'évolution des ventes digitales est à la hausse notamment sur les crédits, les contrats d'épargne, l'IARD.

## NOUVELLE ORGANISATION DE LA DEX TCP

La Direction a présenté le projet ALLEGRO aux élus, dont vous trouverez ci-après une synthèse.

Celui-ci a été réfléchi pour répondre aux défis actuels du secteur bancaire et plus particulièrement à ceux auxquels la BPALC fait face. Il vise à transformer la Direction de l'Exploitation en mettant l'accent sur la proximité avec les clients et sur une gestion améliorée des risques. En effet, dans un environnement de plus en plus concurrentiel, il est crucial d'adapter notre offre pour mieux servir des clientèles spécifiques, comme les jeunes et les professionnels, tout en assurant une performance financière durable.



LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

## AXES MAJEURS DE DEVELOPPEMENT

### Dynamisation de la Croissance

L'objectif de la Banque est de devenir une référence en matière de collecte, en ciblant particulièrement le marché des particuliers et en renforçant les relations avec les professionnels locaux. Des études de marché montrent que les clientèles affinitaires représentent un potentiel de croissance significatif. Les clients Casden bien entendu, mais également les jeunes qui, souvent sous-servis par les banques traditionnelles, peuvent générer un volume d'affaires important si on leur propose des produits adaptés.

### Intensification de la Relation Client

Pour renforcer la relation avec les clients, ALLEGRO propose d'accroître l'utilisation des outils digitaux. Cela implique de capitaliser sur les parcours digitaux pour faciliter l'accès aux services bancaires. La digitalisation des interactions clients permet également d'accroître la fréquence des contacts, ce qui favorise une relation plus engageante.

### Gestion des Risques :

Nous assistons à une **forte montée des risques de crédit**, avec des volumes de transferts à contentieux inédits ces derniers mois, qui amène la Banque à **renforcer notre capacité à sélectionner les clients et projets accompagnés et à détecter et sécuriser les engagements sensibles**.

Cette **ambition doit être déclinée au niveau opérationnel tant sur l'octroi de crédit que sur la prévention, la détection et la sécurisation des risques**.

Les chargés de clientèle bénéficieront à cet effet d'une expertise de proximité, du fait de la décentralisation sur 4 sites, d'équipes de conseillers engagements et sécurisation, ce qui permettra d'avoir une meilleure visibilité sur les situations des clients.

### Culture d'Entreprise et ADN Bleu

Le projet ALLEGRO intègre également une dimension culturelle forte, centrée sur l'ADN Bleu. Cela fait référence à une culture managériale axée sur la responsabilité, l'engagement et l'amélioration continue. Des rituels collectifs, comme les lancements de semaine et les débriefings réguliers, ont déjà été introduits pour renforcer cette culture.

Selon la Direction, le projet ALLEGRO représente une opportunité stratégique pour la BPALC d'innover et de s'adapter aux besoins de ses clients tout en renforçant ses performances globales. Les axes de développement présentés offrent une feuille de route claire pour l'avenir, avec des initiatives concrètes qui permettront d'améliorer l'expérience client, de dynamiser la croissance et de sécuriser la gestion des risques. Par cette approche intégrée, la banque aspire à devenir un acteur incontournable sur le marché.

**Les élus SNB seront attentifs à la mise en place de ce projet et à ses conséquences sur les collaborateurs impactés, tant en termes d'employabilité que sur leurs conditions de travail. A la suite de la présentation de ce projet, un avis sera rendu au CSE du 28 octobre.**

**Vos représentants SNB restent comme à l'habitude disponibles pour échanger et sont preneurs de vos remarques.**

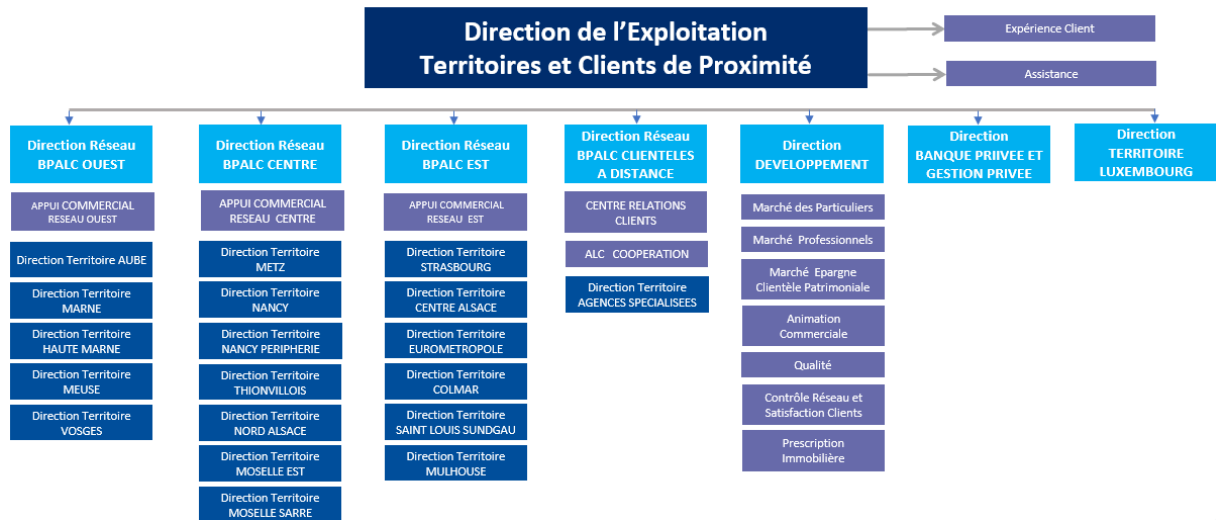


LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

## Organigramme de la nouvelle DEX TCP



### L'organisation dans les territoires sera la suivante :

**3 Directeurs du Réseau d'agence** management chacun 1 Adjoint et les Directeurs de Territoires

**3 Directeurs Adjoints du réseau** management chacun :

- 2 Responsables de l'accompagnement managérial
- 4 Moniteurs « Particuliers » dont 1 Moniteur Epargne
- 1 Chargé de prescription
- 1 Responsable Croissance et Partenariats Professionnels auquel 3 moniteurs « Professionnels » sont rattachés

**Les Directions de Réseaux et de Territoire** sont dotées d'une assistance dédiée ou partagée, sans mobilité géographique pour les collaboratrices en poste.

## PRIME BAC



À la BPALC, après une analyse des demandes au cours des 5 dernières années, il a été décidé d'un quota de 2000 primes Bac à distribuer aux lycéens ayant obtenu une mention à cet examen.

Actuellement, 1.850 primes ont été versées, et un ralentissement a été constaté en août. Une communication sera effectuée lorsque la 1.900ème prime sera accordée.

Il est important de noter que si le quota est atteint, la BPALC s'engage toutefois à honorer toutes les demandes instruites avant la diffusion du mail d'information annonçant la clôture de l'offre.



LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

## ENVELOPPE PRETS PROJETS « CONFIANCE »



Des pratiques variées ont été signalées concernant la vente des prêts projets « confiance ».

**Dans un contexte de risques accrus, les élus du SNB s'interrogent et expriment leurs préoccupations face à certaines méthodes, notamment l'édition d'offres sans entretien ni accord préalable avec le client, en utilisant des informations obsolètes et en se basant sur l'estimation de l'outil entretien conseil, dans le but d'augmenter le taux de dossiers traités. C'est pourquoi ils ont interpellé la Direction.**

M. GARNIER a été très surpris d'apprendre l'existence de telles pratiques déviantes au sein du réseau, qui peuvent être assimilées à de la « vente forcée ». Des rappels seront effectués.

**Les élus SNB ne peuvent que vous inciter à respecter les règles déontologiques, et à ne pas vous mettre en défaut.**

**Rien ne pourrait justifier de transgresser le règlement, pas même l'atteinte de résultats commerciaux... N'hésitez pas à nous remonter toutes consignes vous semblant inappropriées.**

## PRESENTATION DE LA NOUVELLE CLASSIFICATION GROUPE DE DOCUMENTS

Ce projet a pour objectif principal de lutter contre les fuites d'informations en mettant en place une nouvelle classification de l'information numérique. Celle-ci vise à simplifier la gestion de la sensibilité des données au sein de l'organisation à travers un système intuitif.

Chaque créateur d'information est responsable de sa diffusion. Cela implique une prise de conscience de la sensibilité de l'information produite et de la manière appropriée de la partager.

Cette nouvelle classification vise à renforcer la sécurité de l'information au sein de l'organisation, tout en facilitant sa diffusion dans le respect des niveaux de sensibilité définis. Elle s'inscrit dans une démarche proactive pour protéger les données et garantir la conformité avec les réglementations en vigueur.

4 classifications vont être mises en place :

1. STANDARD :
  - Partage autorisé à la fois en interne et en externe
  - Exemples : Informations générales sur l'entreprise, brochures institutionnelles, etc
2. SENSIBLE :
  - Partage restreint à certaines personnes ou groupes spécifiques
  - Exemples : Données opérationnelles internes, informations relatives à des projets particuliers.
3. PRIVÉ :
  - Contient des données personnelles
  - Exemples : Informations de contact personnel
4. SECRET :
  - Réservé exclusivement au Comité de Direction Générale (CDG)
  - Exemples : Informations stratégiques, décisions stratégiques, données confidentielles



LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

Lors de la création de tout document ou e-mail, un pop-up apparaîtra pour inviter le créateur à classer la sensibilité de l'information. Ce processus vise à garantir une évaluation précise et appropriée de chaque type d'information, afin d'assurer sa protection adéquate.

La Direction communiquera prochainement sur le sujet, pour un déploiement à la mi-octobre.

## BILAN DES EMBAUCHES DES NOUVELLES RECRUES

Concernant la période de mars 2023 à mai 2025, sur un total de 377 recrutements, 360 ont suivi le nouveau parcours, avec 138 départs, représentant 38 % des nouveaux embauchés.

Pour la période de janvier 2024 à mai 2025 : Sur 244 recrutements (45 candidats avaient une expérience bancaire). 235 ont suivi le nouveau parcours, et il y a eu 83 départs, soit 34 % des nouveaux embauchés.



Depuis le début juin 2025, 2 promotions de nouveaux embauchés sans expérience bancaire bénéficient d'une période de stage en agence. Bien que les chiffres soient encore peu significatifs, le taux de satisfaction est de 96 %. Un premier bilan pourra être établi au cours du premier semestre 2026.

Actuellement, 50 % des collaborateurs recrutés n'ont pas d'expérience bancaire.

M. DE MARCELLUS souhaite voir ce chiffre se réduire, mais la banque n'a pas la solution miracle et avance étape par étape.

## NOUVELLES NOMINATIONS AU CSE

À la suite de la nomination de Sylvain ROMY en tant que titulaire au CSE et du départ à la retraite de Sylvie THIS, le SNB a désigné Vanessa IMMELE et Océane NAUDIN comme suppléantes.

Nous souhaitons la bienvenue à toutes les deux dans notre équipe !

**Vous êtes satisfaits de nos conseils, de notre travail, n'hésitez plus, REJOIGNEZ-LE SNB/CFE-CGC en scannant le QR CODE**

Vous pouvez nous le retourner par mail : [snb.bpalc@gmail.com](mailto:snb.bpalc@gmail.com)

**Les élus SNB/CFE-CGC restent plus que jamais à vos côtés**



## DES FEMMES ET DES HOMMES AU SERVICE DE LEURS COLLEGUES



LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

Vos délégués syndicaux :

Denis MALGRAIN 06.49.21.01.30, Président de la section SNB BPALC (IARD PRO LORRAINE METZ)

Gipsy POPELER 07.87.22.62.42 (REIMS CLAIRMARAIS)

Brigitte TRAZZERA 06.42.24.29.23, Secrétaire du CSE (BENFELD)

Nathalie URWEILLER 07.86.02.49.19, Référente harcèlement sexuel et agissements sexistes (ROUFFACH)

Richard ZOCHOWSKI 07.87.22.63.04, Secrétaire adjoint du CSE (METZ)

Christophe RENNER Administrateur salarié (CRC STRASBOURG)

Anthony PEIRIS Représentant syndical (EQUIPE VOLANTE)

Vos élu(e)s :

Olivier COUCHOT (ALC COOPERATION REIMS) - Christel DENOYELLE (SAINT-MIHIEL)

François COURRIER (EPARGNE MONETAIRE) - Albane FORFER (ALC ACCOMPAGNEMENT NANCY)

Christophe FOURRER (VIE DU PRET) – Régine GARRIGA (MAJEURS PROTEGES MULHOUSE)

Vanessa IMMELE (CRC STRASBOURG) - Vincent MEYER (IARD PRO) –

Océane NAUDIN ( CORMONTREUIL) - Christian NURRY (EQUIPE VOLANTE)

Alexandra OPUU (Monétique porteurs MULHOUSE) - Sylvain ROMY (STRASBOURG ANCIENNE DOUANE)

Sandrine SCHISLER (STIRING-WENDEL) – Bernard WACK (SUCCESSIONS STRASBOURG)

Nadine WALTER (TERRITOIRE THIONVILLOIS ET PAYS HAUT)



LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



**SYNDICAT NATIONAL DE  
LA BANQUE GROUPE BPCE**  
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers