



# ACTUALITES

## Décembre 2025

### TRANSFERT DU BUREAU DU SNB AU CHARLEMAGNE

Nous vous informons que notre bureau syndical au Charlemagne se trouve désormais au rez-de-chaussée (bureau 032), à gauche après les portiques, puis à droite après la salle de convivialité.

### RESULTATS FINANCIERS AU 31 OCTOBRE ET PERSPECTIVES D'ATERRISSAGE AU 31 DECEMBRE 2025



L'analyse des résultats financiers au 31 octobre 2025 met en évidence une performance robuste de l'entreprise, avec un résultat net de 111,1 M€, supérieur au budget prévu de 103,3 M€. Ce résultat favorable est attribué à divers facteurs, dont le versement de dividendes significatifs de 61,7 M€ de BPCE, ainsi que des reprises de provisions qui ont contribué à hausser le produit net bancaire (PNB) à 486,8 M€, **mais aussi par l'investissement des équipes tout au long de cette année.**

En outre, des améliorations sur la marge nette d'intérêts (MNI), influencées par des taux d'épargne réglementés plus bas, ainsi qu'une croissance des commissions nettes, illustrent la résilience de

l'entreprise face aux défis du marché.

Les prévisions financières suggèrent une fin d'année favorable, avec un résultat attendu de 114,6 M€, représentant une hausse de 11 % par rapport aux budgets précédents. Cela reflète une dynamique positive qui pourrait également influencer les prévisions budgétaires pour 2026.

En somme, la solidité des résultats et la croissance projetée témoignent d'une gestion proactive et d'une adaptation efficace aux conditions de marché, positionnant ainsi l'entreprise à un avenir prometteur.



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

**Le dossier comparatif financier au 30 septembre 2025** met en évidence plusieurs éléments concernant la performance de la BPALC.

Concernant le produit net bancaire (PNB), la banque a réalisé un montant de 437.6 millions d'euros (+9.4%), se classant ainsi 4ème. La marge nette d'intérêt et les commissions maintiennent également une position élevée.

Les frais généraux ont diminué de 1,1%, contrastant avec la tendance générale à la hausse des autres BP. Le coefficient d'exploitation (COEX) s'établit à 61%, affichant une amélioration de 6,6 points par rapport à l'année précédente ; malgré cela il place la BPALC à la 5ème place des BP et à la 16ème position dans le groupe.

Il est à noter toutefois des résultats contrastés sur le coût du risque, qui a montré des reprises conséquentes sur les segments S1/S2 (17.5 M€), mais des défis persistants sur le segment S3 (15,5% du PNB).

## COMMISSION ECONOMIQUE

Vous trouverez en pièce jointe le compte rendu de la réunion de la commission économique du 24 novembre. Les membres ont entre autres échangé sur l'atterrissage de l'intéressement/participation.

Les critères d'atteinte du nouveau contrat d'intéressement au 30/09/2025 sont les suivants ([Consultez l'accord en cliquant ici](#)):

- Critère C1 : 0 %
- Critère C2 : 2,60 % (comprenant 1 % au titre des ressources monétaires et 1,60 % au titre de l'assurance vie)
- Critère C3 : 2,60 % (comprenant 1,56 % au titre du NPS Part et 1,04 % au titre du NPS Pro)
- Critère C4 : 1,40 %
- Critère C5 : 1,40 %

Le total des coefficients atteint 8 % à ce jour. Par conséquent, le montant de l'intéressement devrait être d'environ 12,4 M€ au 31/12/2025. En se basant sur le scénario central d'un résultat net de 115 M€ pour 2025, la participation, quant à elle, est estimée entre 6,8 M€ et 6,9 M€ au 31/12/2025.

En résumé, l'enveloppe globale d'intéressement et participation pour 2025 est estimée à 19 M€, soit une augmentation d'environ 20 % par rapport à 2024.

Pour rappel, le nombre total de bénéficiaires pour l'exercice 2024 s'élève à 2 779, dont :

- 2 094 bénéficiaires de l'abondement,
  - 916 bénéficiaires de l'abondement PEE,
  - 43 bénéficiaires de l'abondement PERCOL-I,
  - 1 135 bénéficiaires de l'abondement PEE et PERCOL-I.

Le montant net moyen par bénéficiaire est de 3 483,91 €.

Le fonds Natixis ES Monétaire est le plus alimenté, suivi du fonds Personnel BPALC. La majorité des collaborateurs qui ne placent par leur I/P, partiellement ou en totalité, ont moins de 30 ans.

## PROJET DE BUDGET 2026

Le budget présenté pour l'année 2026 révèle un tableau plutôt optimiste sur la performance financière, tant sur le PNB, que sur la Marge Nette d'Intérêt, et les commissions.



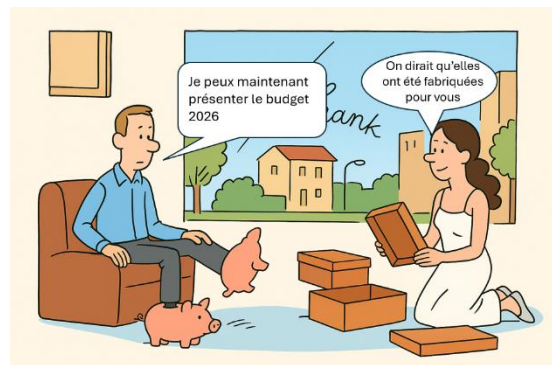
LES ÉQUIPES SNB/CFE-CGC  
SONT À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE DISPOSITION



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

Cependant, les dépenses, bien qu'en hausse, restent sous contrôle avec des frais généraux en légère hausse et un coût du risque probablement encore élevé.

Les moyens mis en œuvre, tant à travers le campus pro que l'accompagnement prévu dans le cadre du projet Allegro, devraient permettre de progresser en matière de gestion du coût du risque.



## PROJET DE CREATION D'UN CAE VOSGES

Le projet de création du CAE Vosges a pour objectif principal de détacher le site d'Épinal du CAE Lorraine Sud, ce qui permettra à la Directrice de cette nouvelle entité de bénéficier d'une totale autonomie. Le Directeur du CAE Lorraine Sud, quant à lui, se concentrera sur sa région, afin d'améliorer l'efficacité des processus, notamment en facilitant le traitement direct des demandes de financement auprès de la Direction des Engagements.

En termes de structure, le CAE Vosges sera composé d'une Directrice et de deux chargés d'affaires ainsi que deux attachés service clients. Cette organisation doit permettre d'assurer une gestion efficace et réactive des demandes et des besoins locaux.

Aucune réduction d'effectifs n'est prévue, garantissant ainsi le maintien des ressources humaines nécessaires pour le fonctionnement du CAE Vosges. Cette autonomie est également conçue pour permettre des réponses plus adaptées aux besoins des entreprises du département.

## AMBITIONS 2026 ET DISPOSITIFS DE PRIMES DE PERFORMANCE ET CHALLENGES

### Pour la DEX TCP :

La prime de performance et le challenge pulsations 2026 introduisent plusieurs évolutions pour l'année 2026. Tout d'abord, les quadrimestres fermés sont supprimés. Le rythme commercial sera ajusté : il sera de 2,5 % par semaine, mais passera à 1,5 % pendant les congés scolaires et à 1 % en été. Les seuils de perception demeurent [80 % - 125 %], sauf pour l'IARD PART, dont le seuil passera à 85 %. De plus, le nombre de conditions sera simplifié et leur mode de calcul sera également allégé.

***Les élus SNB se félicitent d'avoir été entendus sur la suppression des quadrimestres fermés, ce sujet impactant leur ayant été remonté très régulièrement depuis sa mise en place.***

Concernant la répartition de l'enveloppe de prime de performance, celle-ci continuera au format quadrimestre. La prime non perçue au Q1 sera automatiquement versée si l'objectif du Q2 est atteint et ainsi de suite.

Il y aura également une réduction du nombre de catégories d'agences pour le challenge, qui seront désormais au nombre de 3 :

- moins de 5 collaborateurs
- de 5 à 9
- 10 et plus

La rémunération variable individuelle pourra être ajustée à la baisse en cas de manquement déontologique.



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

Les critères et nouveautés pour 2026 mettent l'accent sur plusieurs objectifs importants. Pour développer notre fonds de commerce, de nouveaux objectifs seront mis en place pour les clients engagés PART et pour les clients bancarisés équipés assurés.

En ce qui concerne la protection de nos clients, un nouveau critère sera ajouté pour les particuliers, relatif au nombre de contrats IARD.

Pour fidéliser nos clients, un nouveau critère concernera l'équipement en crédits consommation.

La satisfaction client sera également une priorité, avec de nouveaux critères pour les particuliers et les professionnels, tels que la facilité à joindre un conseiller par téléphone, le taux de traitement des demandes, ainsi que le pourcentage de clients engagés équipés d'un Sécur'pass actif en 2026.

Un malus sera appliqué sur le taux de traitement des alertes LAB, et sur le taux de traitement et le taux de récidive des alertes dans le cadre du pilotage.

Enfin, la forte dynamique sur l'assurance-vie est à souligner. Les axes de progrès porteront principalement sur l'évolution du fonds de commerce et sur l'épargne monétaire.

La formation des collaborateurs aux métiers CASDEN sera également accentuée, tout comme l'importance de la croissance et de la création de valeur dans le secteur professionnel. Les temps forts du calendrier commercial tiendront compte des vacances scolaires et des ponts, visant ainsi à optimiser les performances.

### **Pour la DEX EMS :**

Pour l'année 2026, les critères retenus pour les entreprises et le secteur viticole agri sont les suivants :

- Seuil de déclenchement : NPS (Net Promoter Score)  $\geq 0$
- Seuil de perception : [75 % - 150 %]
- Plafond par collaborateur : 150 % de l'enveloppe
- Enveloppe 2025 : 8 800 € par Équivalent Temps Plein (ETP) Chargé d'Affaires Entreprises hors Luxembourg
- Enveloppe réseau : égale à 10 % de la somme totale générée au niveau des CAE. Ce montant sera prélevé sur les enveloppes des centres d'affaires et servira à ajuster les besoins au sein des réseaux.

Le versement de la prime reste annuel.

Un objectif clé pour 2026 est d'aligner la prime de performance avec Alcantara, avec l'ambition d'atteindre une croissance durable et de développer l'ingénierie sociale.

## **Les nouveautés pour 2026**

### **Pour les NER ENTREPRISES :**

La Direction revient aux critères de 2024 avec un fonctionnement basé sur un système de points pour chaque collaborateur.

L'indicateur NER deviendra plus précis, chaque effort de conquête sera comptabilisé au juste niveau d'effort commercial, avec une pondération spécifique pour ces efforts.

L'année dernière, la notion d'évolution des entreprises actives équipées n'existait pas ; elle sera réintroduite en 2026.

La *variation des flux débiteurs* est un nouveau critère avec l'objectif de générer des commissions.

Performance rayonnante :

- Inclusion du Crédit-bail immobilier aux prêts.
- Évolution de la collecte monétaire et financière, avec un focus sur la collecte brute financière, les Fonds à formules et les produits structurés, ainsi que les emprunts BPCE.



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

- Les commissions devraient rester élevées dans le cadre du commissionnement, tout comme dans l'ingénierie financière.
- Augmentation des primes liées à la collecte en raison de l'enjeu sur ce critère.
- Mise en place d'un *booster* sur le CBM (Crédit-bail mobilier) représentant 1,4 fois plus qu'un crédit classique, car c'est le crédit le mieux margé.

#### Performance relationnelle :

- Ajout de BPCE CONSEIL au dialogue stratégique.
- La BPALC ambitionne de retrouver une place dans le TOP 3 concernant le NPS, avec l'introduction du critère NPS réseau CAE supérieur à 20.
- Approche en adéquation avec Alcantara, nécessitant la recherche active de rendez-vous.



#### Expertise :

- Maintien de la force dans l'ingénierie sociale et à l'international, avec l'ajout du support de PRAMEX et de la cybersécurité (outils groupe), en adoptant une approche 360 (LLD, homme clé, cybersécurité).
- Suivi accru de l'homme clé.

Tous les indicateurs de la famille EXPERTISES constitueront les éléments du challenge, simplifiant le suivi et l'animation tout en préservant un modèle intensif pour conserver la fidélité et générer du PNB (Produit Net Bancaire).

**Pour les CAE Grandes relations**, les mêmes principes s'appliquent avec des pondérations distinctes.

#### Concernant les Malus :

##### Application de 2 malus en 2026 :

- Top connaissance client
- Traitement des alertes LAB, avec un objectif de 90 % de traitement dans les 15 jours.

Une nouvelle mesure de malus en 2026 se basera sur l'évolution du taux d'engagements dégradés pour le segment Retail Pro et Entreprise, incluant les risques sensibles.

#### **Pour les CAAV (Chargés d'Affaires Agri Viti) :**

- Un "permis à points" basé sur le NER Pro.
- Suivi de l'évolution des professionnels et de l'équipement des actifs.
- Pas de changements majeurs concernant la croissance durable, à l'exception d'un bonus CBM.

#### Performance relationnelle :

- Le taux de travail sur le portefeuille des actifs et inactifs sera pris en compte.
- Intégration des leads de banque privée et gestion privée, concernant les enjeux de transmission dans ce domaine.
- Un accent particulier sera placé sur les sujets CERC (Coefficient emploi ressources clients) sur le marché agri.

#### Équiper pour fidéliser :

- Le nombre de contrats en épargne salariale et en assurance-vie seront 2 nouveaux indicateurs.
- Les autres items restent inchangés, avec la famille EXPERTISES gérée pour le challenge. Le même type de malus que pour les CAE sera appliqué.



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

## Concernant la DFPI :

Peu de modifications, en dehors de la création d'un item "Engagements bilan et hors bilan", qui met l'accent sur la stabilité, ainsi que sur la maîtrise des risques.

- L'item "Performance relationnelle" est maintenu (banque privée).
- Le critère de malus est allégé, ne retenant que le "top connaissance client".

## Équipe de Cap Santé :

Les élus SNB ont interrogé la DEX EMS sur la prime de performance de l'équipe de Cap Santé, en cours d'évolution. La réponse : celle-ci se fera en fonction de son développement, avec une attention au calendrier...

La Direction rappelle enfin qu'une intégration partielle des primes de performance est espérée pour 2027, et qu'il sera nécessaire de trouver d'autres outils pour l'animation des équipes...

## TARIFICATION ASSURANCES



Bien que le portefeuille d'assurances BPALC connaisse une augmentation de 2,3 % (2<sup>ème</sup> des BP) par rapport à 2024, atteignant ainsi 276 715 contrats, les élus SNB s'interrogent sur les raisons de la forte attrition observée en 2025.

En effet, les ventes nettes affichent une baisse significative de 35,2 % (7 913 contrats à novembre 2025), avec des diminutions marquées de 52,7 % pour l'assurance automobile PART et de 78,8 % pour l'assurance habitation (MRH).

Les contrats 2 roues présentent également un résultat net négatif de 113 contrats, soit une chute de 121,6 %.

Même à l'agence des collaborateurs, alors que le portefeuille a enregistré 845 nouveaux contrats, cette augmentation est inférieure de 14% par rapport à 2024.

Cependant, il y a quelques éléments encourageants :

- + 127,4 % pour l'assurance santé
- + 17,1 % pour l'assurance automobile professionnelle
- + 3,4 % pour l'assurance multi risques professionnelle

L'indicateur de la loi Hamon est préoccupant car on observe un solde net, à novembre 2025, largement négatif pour la MRH.

Concernant les BP, le constat est le même avec un net total de 50.801 contrats soit -44,4% par rapport à 2024 :

- BPACA – 43,8%
- BP Grand Ouest – 66,5%
- BP Occitane – 23,4%



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

## MIDDLE OFFICE SATISPRET

Le middle office a été instauré pour le Prêt à Taux Zéro (PTZ) en janvier 2023 et pour l'Éco-PTZ en juillet 2024, tandis que le système de rendez-vous à 3 a commencé à être généralisé depuis février 2025.

Comme demandé par les organisations syndicales, un bilan a été présenté lors de ce CSE.

- prêts réglementés :
  - Les rédacteurs effectuent des appels systématiques auprès des clients pour régulariser les dossiers de prêts réglementés incomplets, avec un accueil très positif de la part des clients.
  - Concernant les rendez-vous à 3 :
    - 13 préparatoires ont été organisés jusqu'à présent (4 pour le PTZ et 9 pour l'Éco-PTZ).
    - 12 rendez-vous à trois ont été réalisés (4 PTZ et 8 Éco-PTZ).
    - Cependant, la sollicitation du middle office reste insuffisante, avec seulement 2 rendez-vous à 3 depuis juin 2025, ce qui impacte le taux de conformité (56 % en novembre contre 64 % en juillet).
- prêts immobiliers classiques :
  - Les actions initiées depuis juillet 2024, incluant le contact des clients pour des questions de conformité et de complétude, ainsi que la promotion du self care, sont maintenant bien intégrées par les rédacteurs et appréciées par les clients.

Le middle office pour les prêts pros a été mis en place chez Satispro en mars 2025 :

- Instructions : Les contacts avec les clients suite à des retours d'offres non conformes sont bien accueillis, tout comme le suivi personnalisé (mail/appel) après l'envoi du projet d'acte au notaire ou avocat, une démarche très appréciée par les clients.
- Déblocages : Les rédacteurs contactent les clients en cas de documents manquants ou erronés, ainsi que les notaires pour demander les documents manquants. Ils se chargent également des appels de fonds et contactent les experts-comptables pour certaines garanties spécifiques.
- Garanties : Des appels sont effectués pour prendre rendez-vous avec les clients afin de régulariser un document erroné dans le cadre d'un nantissement de comptes ou de parts, et cette initiative est bien perçue.
- Suite à l'arrêt des préfinancements en août 2025 : Des appels directs aux clients ont été réalisés pour résoudre les problèmes de garanties liés à des documents manquants ou erronés, avec le début des relances en octobre 2025. Les clients sont également contactés pour finaliser les garanties photovoltaïques, un sujet complexe nécessitant une réflexion pour optimisation.
- Un agenda partagé est désormais accessible aux CAE pour prendre rendez-vous avec un expert du pôle Pro et Entreprises, afin de garantir la conformité des dossiers complexes, finaliser les montages VCE et obtenir des offres rapidement une fois les accords obtenus. À ce jour, 37 rendez-vous ont été réalisés, abordant des dossiers variés (nantissement de parts / comptes titres / garanties en pool / garanties hypothécaires). Toutefois, il y a parfois un manque d'informations avant les rendez-vous, ce qui complique l'analyse pour les rédacteurs.
- La sollicitation des chargés d'affaires demeure insuffisante, malgré les actions d'information mises en place. Une animation est prévue pour encourager un recours plus systématique au middle office.

Concernant la satisfaction interne, 451 collaborateurs ont répondu au questionnaire dont vous trouverez les résultats dans le tableau ci-dessous :

				Accessibilité			Réactivité				Experts Engagés				
	Nombre de répondants	Satisfaction Globale	Taux d'effort	Facilité à joindre	Disponibilité des interlocuteurs	Facilité à obtenir une réponse	Rapidité réponse téléphonique	Rapidité réponse Mail/workflow	Compréhension du besoin	Informations transmises sur avancées des dossiers	Capacité à proposer de solutions	Expertise de l'interlocuteur	Qualité et pertinence des réponses	Gestion des dossiers urgents/Sensibles	Fluidité des échanges
Résultats BSI 2025	451	53%	2,2	58%	60%	55%	57%	54%	53%	52%	50%	55%	53%	47%	52%



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

## COMMISSION FORMATION



Vous trouverez en pièce jointe le compte rendu de la réunion de la commission formation du 19 novembre.

## COMMISSION LOISIRS ET LOGEMENTS DE VACANCES

Vous trouverez en pièce jointe le compte rendu de la réunion de la commission loisirs du 11 décembre.

## REGLEMENT INTERIEUR DU CSE

Vous trouverez en pièce jointe le nouveau Règlement Intérieur du CSE qui intègre le passage au quotient familial et un paragraphe sur les sanctions en cas de fraude.



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

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