

La Lettre

Fédérale

Banques

N°80

1^{er} trimestre 2017

Editorial

Chers amis,

La fin de ce mois verra la parution de l'audience des syndicats qui mesurera le poids de chacun pour la période 2017-2021, que ce soit au niveau Confédéral ou des branches de notre Fédération.

Dans l'un et l'autre cas, nous voyons arriver l'échéance avec sérénité car, les succès que nous avons obtenus dans de nombreux établissements compensent les déconvenues, plus ou moins attendues, rencontrées ici ou là.

Nous serons donc en mesure de faire entendre notre voix et de peser dans les négociations pendant les quatre prochaines années. Nous serons donc encore là 15 ans après le vote de la loi, issue de la « Position Commune » CFDT-CGT-Médef, visant à réduire le nombre des syndicats et donc la pluralité d'expression.

Malgré l'absence de mesure salariale pour tous, nous avons signé l'accord de NAO 2017 de l'AFB après un débat interne au cours duquel il est apparu que de nombreux collaborateurs de nos banques seront touchés par la GSI (garantie salariale individuelle) et la révision des minima (augmentation des montants et extension à une nouvelle classification cadres).

C'est bien désolant de devoir apposer sa signature sur un tel accord, et cela montre ce qu'est la réalité du dialogue social dans la branche, mais aussi dans les entreprises où de plus en plus de salariés sont concernés par l'évolution des minima de branche.

La piètre qualité du dialogue social se manifeste aussi dans la (non)préparation de l'adaptation aux évolutions technologiques et de notre environnement.

L'étude « La Banque quel Employeur Demain ? » se réduit quasiment à une photographie de l'évolution des réseaux. Impossible d'obtenir une véritable étude prospective d'ensemble. A ma déception lors de la présentation, Didier LEGRAND, Président de la délégation patronale, a répondu : « Il faut sensibiliser les équipes progressivement ».

Que cache ce silence ? Un total manque total de lucidité de nos patrons, ou leur crainte de discuter en amont des mesures qu'ils seront amenés prendre ? Attendent-ils que les prochaines élections politiques leur fournissent un cadre « social » plus favorable ? L'annonce en deux temps du plan stratégique de BPCE et d'autres signes pourraient le laisser supposer.

Si, de ce fait, la diminution des effectifs de notre profession devait s'accélérer pour dépasser le rythme des départs naturels, nous ne l'accepterions pas.

Votre action dans les entreprises en faveur des collègues est loin d'être simple et pas toujours reconnue comme elle le mérite.

Je vous félicite pour votre persévérance et les résultats obtenus.

Hervé VANLEYNSEELE,
Président de la Fédération CFTC Banques



Agenda 1er Trimestre

01 Janvier :
Nouvelle Année.

13 Janvier :
CPB/AFB.

25 et 26 Janvier :
Congrès CFTC
des cadres à Saint-Malo.

02 Février :
Bureau fédéral.

10 Février :
CPNE/AFB.

22 et 23 Février :
Conseil Confédéral.

23 et 24 Février :
Rencontre des négociateurs de
branche à la Confédération.

07 Mars :
Bureau Fédéral.

08 Mars :
Conseil Fédéral.

Du 13 au 17 Mars :
Session de Formation Fédérale à
ERDEVEN.

15 Mars :
Rencontre des Présidents de
Syndicats.

17 Mars :
CPB/AFB.

Le congrès CFTC Cadres

*XVème CONGRES CFTC CADRES
ST MALO 25 ET 26 JANVIER 2017*

Le Bureau		Le Conseil	
DE CHATEAU THIERRY Brigitte <i>Présidente</i>	CSFV	ANGLES Luc	Agriculture
HAYAT Bernard <i>Secrétaire Général</i>	Métallurgie	ARNAUD SAINT MARTIN Christel	Banques
VIAL MONTPELLIER Karine <i>Trésorière</i>	Banques	BORDERIEUX Jean-Pierre	Postes et Télécom.
YPMA Onno <i>Vice-président</i>	CSFV	CHEVALIER Jean-Christophe	Banques
DENIS Laurence <i>Secrétaire Générale Adjointe</i>	FAE	COLLART Jean-Pierre	anques
CLUZEL Jean-François <i>Trésorier adjoint</i>	PSE	DELANAUX Christophe	Coll. Territoriales
CLEMENT Jean-Luc <i>Membre</i>	Postes et Télécom.	DELAYE Bruno	CSFV
LESNE Bernard <i>Membre</i>	Agriculture	FIYOT N GNATO Albert	Métallurgie
SOUARY Tamou <i>Membre</i>	PSE	JAMMES Alain	CSFV
		KERLO Michèle	Enseignement
		KLEIN Bernard	Enseignement
		ROSSIGNOL Jean-Louis	PSE
		SAUGET Éric	Postes et Télécom.
		VALLAT Françoise	UNAR
		VERGNES Jean-Michel	CSFV
		VIDONI Laetitia	Banques

La nouvelle équipe élue



Les négociations :

A l'AFB :

- L'accord de **NAO** soumis à signature jusqu'au 17 février 2017 : la CFTC est signataire.
- Les négociations sur **l'égalité professionnelle** sont en cours.

Dans nos établissements

Natixis : augmentation de 300€ pour les salaires inférieurs à 30.000€. Pas de signataire. Mais augmentation de passage de classifications de 1.100€, et passage cadre à 1.700€. Une enveloppe de 1.800.000€ pour l'égalité professionnelle, une mesure unilatérale de 280€.

Caisse d'Epargne : Prime de 350€ pour les salaires jusqu'à 35.000€. Pas de signature et mesure unilatérale.

Banques Populaires : 0,40% pour les salaires jusqu'à 50.000€.

Crédit Foncier : une seule réunion et en cours. Plan de départ en cours.

BNP : Les NAO n'ont pas encore commencé.

BDF : pas de NAO. Négociations sur la fonction publique. 0,6% au 01 février 2017 après 0,6% au 01 juillet 2016. Objectif 9000 salariés à horizon 2020.

Crédit mutuel : en cours.

Crédit du Nord : rien

Sur le plan stratégique à BPCE

**Pour prendre le virage du numérique,
Banque Populaire et la Caisse d'Epargne vont
fermer 400 agences bancaires de proximité
d'ici 2020.**

Le groupe BPCE qui chapeaute les réseaux Banque Populaire et Caisse d'Épargne a annoncé la fermeture de plus de 400 agences afin d'économiser un milliard d'euros dans son activité de banque de détail d'ici 2020. 11 000 départs en retraite sont prévus, et environ 3600 postes devraient ne pas être remplacés.

Alors que Banque Populaire compte actuellement 3 300 agences et 4 200 pour la Caisse d'Épargne, François Pérol, le patron de la BPCE a confirmé que l'objectif était de réduire de 5%. Après BNP Paribas, la Société Générale ou encore [La Poste](#), l'argument avancé est de développer le numérique. «Notre plan stratégique 2018/2020 devra nous permettre de saisir l'opportunité du digital et de mieux utiliser les nouvelles technologies que nos concurrents», a-t-il expliqué. Chez tous les banquiers le constat est le même: la baisse de fréquentation des agences.

Jusqu'en 2020, la BPCE va mener plusieurs chantiers dans le domaine du numérique pour favoriser la souscription en ligne d'un compte courant en quelques minutes, la dématérialisation progressive du crédit immobilier. L'objectif est pour la BPCE de quadrupler la part de ses ventes à distance entre 2016 et 2020. A l'inverse, les agences bancaires encore ouvertes vont avoir un rôle de conseil plus important.

Au delà, ce plan prévoit de tailler dans ses dépenses principalement au sein de BPCE à hauteur de 750 millions d'euros grâce entre autres à la rationalisation de son organisation et de ses achats. Le nombre de caisses régionales vont passer de 13 à 12 pour Banque Populaire et de 17 à 14 pour la Caisse d'Épargne.

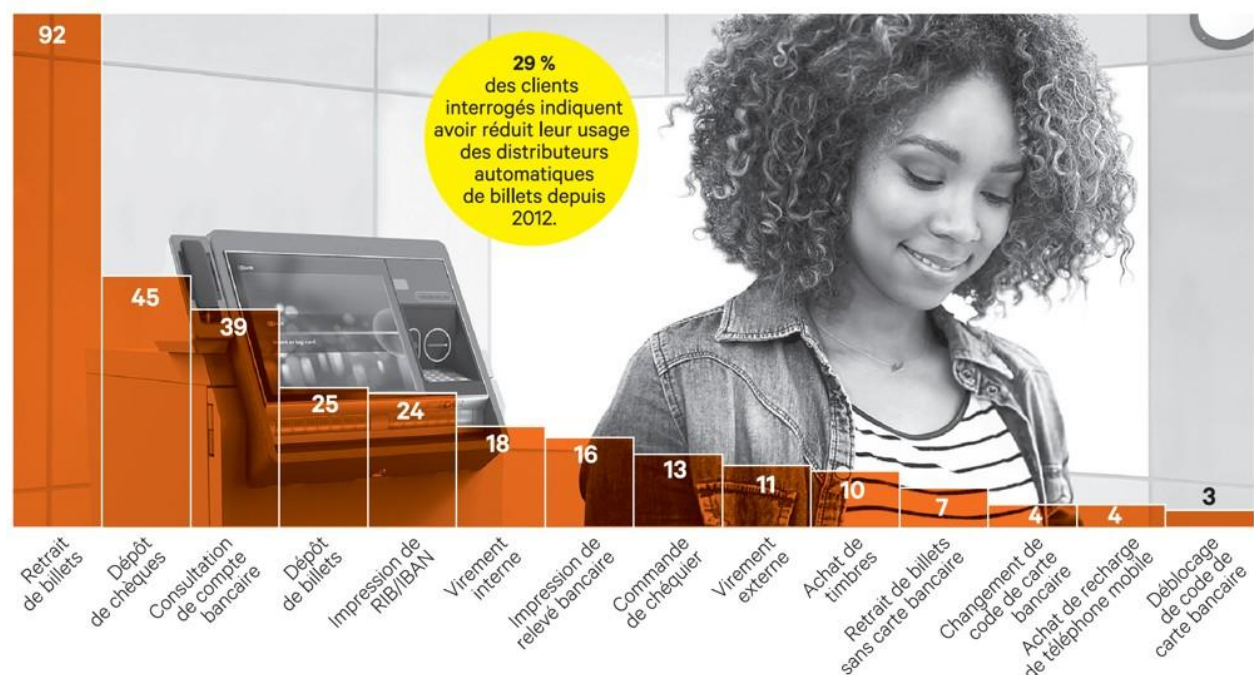
Sur l'emploi, François Pérol estime que la majorité des départs seront liés aux départs à la retraite ou à la rotation naturelle des effectifs. L'objectif étant de ne remplacer qu'un peu moins de deux départs sur trois.

Articles de presse

Quand les distributeurs de billets se transforment en minibanques

Les opérations réalisées sur des distributeurs automatiques de billets

Au cours des 12 derniers mois, en %



«LES ÉCHOS» / SOURCE : SONDAGE PAR OPINIONWAY POUR AURIGA / PHOTO : NCR

Les banques développent le « self-service » en agence grâce à de nouveaux automates. Certains établissements français, comme Société Générale, ont réalisé des prototypes.

A l'heure où les agences bancaires se réinventent, en troquant leur service d'accueil contre des salons repensés au mobilier coloré, les spécialistes de la distribution de billets espèrent s'y faire une place de choix. « *Le contexte de refonte des agences, de réorientation des chargés de clientèle vers du conseil à forte valeur ajoutée et les progrès technologiques des automates, qui peuvent désormais se connecter aux systèmes d'information des banques, permettent de déployer des machines bien plus évoluées* », affirme Thierry Crespel, responsable commercial Europe de l'éditeur de logiciels bancaires Auriga.

Dotés de larges écrans tactiles qui imitent ceux des tablettes, les distributeurs de billets se muent en kiosques bancaire self-services : « *On peut y installer toutes les fonctionnalités que les banques développent sur leurs applications mobiles (virement, prise de rendez-vous avec un conseiller, etc.), mais aussi proposer l'ouverture de comptes, la souscription de produits ou la vidéoconférence avec un conseiller, car l'environnement informatique du distributeur - contrairement à celui des smartphones - est totalement sous contrôle de la banque* », explique Patrick Goasguen, directeur général France du spécialiste des distributeurs NCR. Après avoir déployé ces kiosques aux Etats-Unis et dans certains pays du Moyen-Orient où les prospects peuvent désormais ouvrir un compte et repartir avec une carte bancaire personnalisée, l'opérateur veut partir à la conquête du marché européen.

En Italie certaines banques ont déjà franchi le pas. « *Dans le cadre de rationalisation de son parc d'agences, Intesa SanPaolo s'est équipé de machines qui déchargent les guichets d'opérations de paiements de factures* », explique Thierry Crespel. Mais en France les initiatives restent rares. Certains établissements restent peu convaincus de l'intérêt de ces outils et préfèrent miser sur le développement de la banque sur smartphone. Le groupe BPCE dit, par exemple, se concentrer sur des investissements dans ses systèmes de retraits d'espèces, soucieux de ne pas « *dévoier ces machines de leur fonction première* ». A la Société Générale, il n'est pas non plus question d'ajouter de nouvelles fonctionnalités aux automates dédiés aux retraits d'espèces qui seraient susceptibles d'allonger les files d'attente. Mais la banque a néanmoins réalisé des prototypes d'automates de nouvelle génération qui pourraient se concentrer sur d'autres fonctions en agence.

Outil pédagogique

« *On y voit un intérêt certain, car pour l'instant seuls de 50 à 55 % de nos clients utilisent les applications mobiles pour accéder à leurs comptes. Nous sommes dans une période où ce genre d'outils pourrait être utile pour faire de la pédagogie sur les outils digitaux en agence* », explique Christian Dubost, responsable au sein de la direction stratégie, digitale et relation client de Société Générale.

Le diagnostic est similaire chez AXA Banque qui, en dépit de son statut de banque digitale, a investi dans 370 automates capables d'encaisser des chèques ou de réaliser des virements : « *Aujourd'hui, nos agents réalisent les souscriptions pour les clients*, explique Valérie Broncard, directrice de la distribution chez Axa Banque. *Demain, nos agents pourraient être davantage accompagnateurs et guider le client dans les différentes étapes. Il faut être pragmatique, demain les consommateurs devront avoir le choix.* »

Sharon Wajsbrodt, 9 mai 2017

Les Echos
Le Quotidien de l'Économie



Imprimé sur une solution éco-responsable RISO

Fédération CFTC Banques

128 Avenue Jean Jaurès

93697 PANTIN Cedex

Tel : 01 73 30 42 67

Courriel : federationbanques@cftc.fr