



**Compte rendu CSE du 10 juillet 2020 (en visio conférence)**

*La réunion était présidée par Mr Le Gourrièrec et Mme Viaud-Murat assistés de Mme Méens*

## **1°) Avis votés en séance.**

Les élus du CSE ont eu à rendre plusieurs avis lors de cette séance quelque peu écourtée.

- ❖ Le premier concernait le rapprochement de deux points de vente : CARANTEC ET PLOUESCAT. Un avis négatif a été rendu : 4 pour, 11 contre et 5 abstentions.
- ❖ Les suivants concernaient la création d'Agences Digitales de Proximité
  - Saint Herblain : 20 contre
  - Cesson : 7 contre et 13 pour
  - Lorient-Chazelles : 7 contre et 13 pour.

## **2°) Présentation du rapport du Cabinet SYNDEX, expert-comptable du CSE, sur l'analyse de la situation économique et financière de la CEBPL au titre de 2019.**

Ce rapport comportant 120 pages nous avait déjà été longuement présenté en réunion préparatoire et un résumé nous a été exposé lors de la réunion plénière.

### **Il en découle que la CEBPL se porte plutôt bien.**

Les ratios de solvabilité et de liquidité sont largement au-dessus de l'exigence réglementaire, ce qui permettrait à la CEBPL d'encaisser sans trop de dommages un choc financier ou économique. Les fonds propres prudentiels s'élèvent à 2,5 milliards d'€ soit deux fois et demi supérieurs à l'exigence prudentielle (1 milliard).

Les fonds propres de la CEBPL sont constitués pour 55% de parts sociales.

La BDD apporte une belle contribution avec + 500 M d'€ d'encours crédits + 144 M d'€ en collecte axée essentiellement sur les dépôts à vue et l'épargne bancaire (donc fragile). La BDR n'est pas en reste avec une progression de collecte de 7,8%.

Le PNB par ETP moyen progresse de 8%. Cela est dû à la production de crédit, à la croissance de la collecte mais aussi à la baisse des effectifs.

### **On produit plus mais avec moins d'effectifs.**

On constate une diminution des clients particuliers depuis 2015 : -11,5% et -21% chez les clients distanciés. Une forte attrition est également constatée chez les clients jeunes, laissant augurer des difficultés futures à renouveler le stock client. L'hypothèse que la baisse d'effectif et donc la faculté à entretenir une bonne relation avec nos clients soit la principale raison du départ de nos clients n'est pas totalement infondée.

La Direction, forte de ce constat a fait l'annonce aux élus d'un désir de changement de politique commerciale : l'approche client (et donc les besoins clients) sera privilégiée par rapport à l'approche produits. Il semble que ce soit le seul moyen de faire diminuer le taux d'attrition de nos clients et donc de les fidéliser. Depuis le temps que nous le demandons, on y vient enfin.

Vos élus ont rendu un avis négatif à la suite de cette présentation : 13 abstentions et 7 contre.



Bonnes vacances à ceux qui  
partent et bon courage à ceux  
qui reviennent !

*Vos représentants au CSE : Benoit BRIER, Marie Laure CRENN, Brigitte ECUYER, Catherine GERARD, Philippe LAFOURCADE, Fabienne LETHEREAU, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Agnès PERRAUT, Frédéric ROIGNANT, Loïc STEPHAN.*