

CONTACT: equipe.reseau@fo-communication.fr

UNE BANQUE QUI NE FAIT PAS DE CRÉDIT EST-ELLE VRAIE BANQUE ?

SOMMAIRE

Une banque qui ne fait pas de crédit est-elle une vraie banque ?

Accompagnements individuels des vendeurs. Quelles sont les modalités et les noms ?

DACB, des réponses à vos questions

Tempête en DEX Bretagne, la LCB dans le viseur

FO Com toujours aux côtés des COBAS !

C'est la question que l'ensemble des commerciaux de La Banque Postale seraient en droit de se poser.

L'activité crédit immobilier de La Banque Postale se rapproche aujourd'hui dangereusement de la courbe d'un encéphalogramme plat. Au sein du Réseau comme des Maisons de l'Habitat, l'inquiétude grandit. Il semble que les erreurs passées de dirigeants qui aujourd'hui ne font plus partie du Groupe aient laissé de lourds stigmates.

Non seulement, les prospects nous boudent et nous ne sommes plus référencés par les courtiers mais nous ne réussissons plus à garder nos propres clients. Ces derniers partent avec leurs encours à la concurrence malgré une baisse du taux plancher et une enveloppe super dérogatoire pour nos clients patrimoniaux et à enjeu.

La Banque Postale paraît donc attendre que les autres banques ne vendent plus à perte. Est-ce ça la stratégie ? Attendre le changement de comportement des autres ? Ce n'est pas rassurant !

En effet, les autres établissements montent peut-être des crédits sans en retirer de bénéfices financiers mais ils réussissent à profiter d'une marge positive grâce à « la créance relationnelle ».

C'est la faiblesse de La Banque Postale. C'est un constat, les clients sont moins équipés que dans les autres établissements et la relation des clients détenteurs d'un crédit immobilier s'essouffle au bout de 18 mois.

Alors, évidemment pour nos dirigeants, la responsabilité en revient au conseiller bancaire qui ne sait pas faire, qui ne parvient pas à faire venir son client en rendez-vous, qui n'est pas assez directif, qui ne traite pas ses CN4 (client en classe de note 4). Faut-il rappeler qu'aujourd'hui le client est opportuniste, recherche un taux et va au plus offrant ? L'heure serait plutôt à

une réflexion concernant la qualité des services offerts par La Banque Postale, le manque de réactivité lié à des process d'un autre âge, l'absence d'autonomie des conseillers bancaires ainsi que le manque de confiance des managers envers leurs équipes.

À la recherche de nouveaux partenaires pour occuper les espaces des bureaux de poste, il y a un an, La Poste s'est associée à Propriétés-privées.com pour permettre à ses commerciaux d'investir l'espace commercial de certains bureaux. Présenté comme des agents immobiliers, l'un d'entre eux que nous avons interrogés nous a confié qu'il travaillait certes avec les conseillers du bureau mais qu'il avait également son courtier. Il y a de quoi s'interroger sur la pertinence d'un tel partenariat !

Alors que La Banque Postale est n°3 sur la qualité relationnelle de ses conseillers, pour FO il devient évident que le problème n'est pas le conseiller (qui ne fait pas) mais La Banque Postale (qui n'est peut-être plus en phase avec les besoins actuels des clients).

POINT ACI :

Un acteur important de la distribution du crédit immobilier reste l'assistant crédit immobilier dont le métier est en constante évolution. Le nombre important de signatures de la pétition soutenue par FO fin 2023 avait amené La Poste à annoncer qu'elle intégrerait dans ses réflexions l'éventualité d'une évolution du métier lors de l'expérimentation menée dans trois Maisons de l'Habitat. Mais la période peu propice au montage des crédits n'a pas permis de tirer des conséquences pour les ACI. Nos revendications concernant ce métier restent donc toujours d'actualité et nous continuons à demander l'accès au grade III-1, l'amélioration de la rémunération ainsi qu'un meilleur parcours de carrière.

ACCOMPAGNEMENTS INDIVIDUELS DES VENDEURS, QUELLES SONT LES MODALITÉS ET LES NOMS ?



posture, dans le cadre d'un parcours professionnel.

Le **CAI**, (contrat d'accompagnement individuel) en revanche, est mis en place lorsqu'il apparait un différentiel entre les attendus du poste tenu par le postier et les résultats constatés factuellement.

Ce CAI est donc basé sur des entretiens récurrents, prévus, et sur un partage d'objectifs formalisés.

Attention, ce CAI peut déboucher à une non-capacité à tenir le poste occupé.

Quoiqu'il en soit, si l'on vous propose un accompagnement individuel, n'hésitez surtout pas à nous contacter, pour que nous vous fournissions les renseignements et conseils nécessaires et utiles. Ne restez pas seuls.

DACB, DES RÉPONSES À VOS QUESTIONS

Alors que de nombreux DACB nous partagent leurs questionnements, nous avons interrogé La Poste sur sa vision de ce métier.

La fonction est classifiée en Groupe A, or la dernière RPP a vu de nombreux déçus qui n'ont pu accéder au grade lié à la fonction. La Poste nous certifie que son objectif est bien que l'ensemble des DACB réussissent la promotion. **Il n'est pas question de revoir la cible à la baisse**, au contraire. En effet, cette dernière passe de 516 à 600. Aujourd'hui 452 ont été nommés et il reste 170 RCPART qui continuent à travailler sur leur projet professionnel (25 sont hors de la fonction).

Afin de régulariser au plus vite les situations, une nouvelle RPP devrait être prévue avant la fin de l'année.

Grâce à l'accord GEPPMM (Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels et Mixité des Métiers), dès 2026, le postier obtiendra sa promotion dès son changement de fonction. La volonté de La Poste est de profiter de l'année 2025 pour régulariser l'ensemble des lettres de mission.

CÔTÉ FINANCIER :

Pour rappel, les DACB issus des fonctions bancaires bénéficient de l'accompagnement de sortie de fonction. Exemple : La prime de fonction bancaire d'un CAEP (6 000 €/an) + sa RVB cible (6 460 €/an) correspondent à 12 460 €/an. La prime de fonction d'un DACB (3 000 €/an) + sa part variable cible (3 000 €/an) représentent 6 000 €/an. 3 mois après sa prise de fonction le nouveau DACB (ex CAEP) doit donc percevoir le différentiel soit 6 460 € puis à nouveau cette somme l'année suivante. Il semblerait que dans certaines DEX, ces montants ne soient pas respectés. Pour le Siège, **ces montants sont définis au niveau national** et n'ont pas à être modifiés.

En parallèle de l'accompagnement de sortie de fonction, un accompagnement spécifique peut également être discuté. Rapprochez-vous de vos correspondants FO ou des rédacteurs de cette parution pour en discuter.

MAIS ! Paradoxe... à La Poste, on monte en grade et on perd de l'argent. Ces deux années « tampons » doivent permettre au nouveau DACB de négocier des augmentations salariales ainsi que le montant de la part variable afin d'atteindre et dépasser au plus vite la précédente rémunération.

Lors de la création des DACB, FO avait réclamé et obtenu le Groupe A. Cette revendication, nous la portons également pour les métiers bancaires spécialisés ainsi que pour les membres des CODIR. Cela ne serait qu'une juste reconnaissance de l'investissement des équipes.



TEMPETE EN DEX BRETAGNE, LA LCB DANS LE VISEUR



Depuis le CSE, La Poste se sent pousser des ailes. Nous avons expliqué lors de nos précédentes publications qu'il y a maintenant 3 types de projets :

- Un projet important avec la présentation aux postiers, une écoute individuelle, le déploiement et un bilan. Dans ce cas, le CSE sera informé et consulté et la commission santé-sécurité au travail mènera des travaux d'analyse. Ce sera par exemple le cas lors des fusions de secteur.
- Un projet peu important pour lequel le CSE ne sera qu'informé. Ce sera le cas pour la présentation des contrats de performance, du PACS.
- La gestion du quotidien pour laquelle le CSE ne sera ni informé ni consulté : évolution des plannings, changement de LHT au sein d'un secteur...

En DEX Bretagne, le vent semble souffler encore plus fort et plus vite qu'ailleurs. Les clients considéreraient que les conseillers ne sont pas suffisamment disponibles. Les autres établissements bancaires où, nous le rappelons, les conseillers sont des banquiers bénéficiant de la convention bancaire, sont ouverts sur des plages horaires plus étendues. Tout cela justifierait une évolution sans précédent des horaires de nos cobas !

D'après les retours que nous avons eus des postiers de la DEX Bretagne, la consigne serait que le client doit avoir la possibilité d'être reçu si besoin jusqu'à 19h30 en semaine et 13h le samedi. Dans les bureaux appelés bureaux développements (dont les horaires d'ouverture doivent être en phase avec les horaires des clients actifs) la présence physique d'au moins un conseiller bancaire doit être permanente. Le régime de travail hebdomadaire : 9 demi-journées au minimum avec une journée ou deux demi-journées de repos hebdomadaire.

Concernant le travail du samedi, La Poste est claire.

Les conseillers bancaires devront être présents tous les samedis !

Quant aux temps partiels, ils devront tenir compte des exigences des postes tenus ce qui ne présage rien de bon.

Une bilatérale FO Com avec le DEX Bretagne est prévue en juin afin de lui demander des explications. En effet, nous ignorons aujourd'hui si ce nouveau modèle est local ou national, même si nous nous doutons de la réponse. Serait-ce une expérimentation ?

Certains conseillers sont revenus vers FO Com car les DS ont commencé à divulguer ce nouveau modèle qui va impacter très fortement l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle des postiers. Face à l'urgence nous avons sollicité le Siège mais n'avons, à ce jour reçu aucun retour.

Continuez à lire nos publications afin d'être informés de l'évolution de ce dossier.



FO COM TOUJOURS AUX CÔTÉS DES COBAS !

Depuis la mise en place du CSE, les rencontres avec le Siège de La Poste se font plus rares. Nous avons donc profité des réunions de négociation de « l'accord sur les parcours professionnels et la reconnaissance de l'engagement des postiers de la BGNP » pour porter nos revendications concernant les métiers exercés en bureau de poste. La dernière s'est déroulée le 22 mai 2025.

EXTRAITS :

« La Ligne Conseil Bancaire, actrice des bons résultats de 2024 ne se sent ni valorisée ni reconnue et se trouve en décalage complet avec les salariés des autres réseaux bancaires. Les cobas ne sont pas banquiers et ne bénéficient pas de la convention collective des banques. Le télétravail leur est interdit. Sur ce dernier sujet, alors que l'accord télétravail est en cours de négociation, il est temps que la BGNP fasse un premier pas vers le travail déporté sur un site proche du domicile pour réaliser des activités télétravaillables. Le Groupe ne semble pas y être opposé. C'est la raison pour laquelle nous vous demandons une nouvelle fois de revoir votre position sur le sujet. Le timing est idéal afin de faire évoluer l'accord groupe. »

« Hormis ce point de nombreux autres sujets doivent être évoqués tel le lieu de travail pour les conseillers bancaires, la RVB, les montants des primes de fonction, le

management...etc.

Cela nécessite également une réflexion sur un éventuel accord qui intégrerait les conseillers de la BGNP et ceux des CREC. »

En parallèle, nous avons pu faire remonter directement à La Banque Postale de nombreux irritants tels que : la lourdeur des reportings, les séances de RAD punitives, les relations difficiles avec les services des CREC et de la CNP, l'exigence de conformité plus forte par rapport à l'espace co et au CREC, l'outil informatique, la charge de travail trop importante impliquant des heures supplémentaires non rémunérées, la difficulté à générer de l'activité, la rémunération, le télétravail, baisse de la notation...

De plus, lors des négociations avec La Poste, concernant l'accord sur l'accompagnement des Postiers de la BGNP dans leur mobilité, nous avons demandé la prolongation de la mesure existante concernant le maintien de la rémunération variable pendant deux ans, suite à une mobilité vers un métier ayant moins de rémunération variable.

Nous avons aussi porté avec force la possibilité de télétravail, ou travail déporté (dans un premier temps), pour les conseillers bancaires lors des négociations sur l'accord Poste sur le télétravail.

Nous attendons maintenant, une avancée de La Poste sur ce sujet.

VOUS LE VOYEZ, FO COM, EST TOUJOURS AUX CÔTÉS DES CONSEILLERS BANCAIRE. LES ÉQUIPES SONT PROCHES DE VOS PRÉOCCUPATIONS ET S'ENGAGENT À LES FAIRE REMONTER AUPRÈS DES BONS INTERLOCUTEURS.

N'HÉSITÉZ PAS À NOUS CONTACTER. POUR ADHÉRER, IL SUFFIT DE FLASHER LE QR CODE CI-CONTRE.



DÉTERMINÉS