

*XXVI^è M^e CONGRÈS
ASSOCIATION NATIONALE DES CONSEILLERS
BANCAIRES LBP
11 à 13 octobre 2018*



CENTRE-VAL DE LOIRE



Neuvy sur Barangeon 18



*Site: www.ancb-lbp.fr
Mail: asso.conseillers.lbp@gmail.com*



PREPARATION EN GROUPE DE TRAVAIL Jeudi soir et Vendredi matin

Remerciements aux organisateurs du congrès de cette année ainsi qu'à tous les collègues présents dont beaucoup ont fait le déplacement de loin.

. Nous remercions aussi la DR qui nous accueille, qui a eu la gentillesse de nous accorder une participation financière pour cette organisation. Toqueville et LBP AM nous ont offert des goodies. Les spécialités régionales vous ont été offertes par l'ANCB.

Devenu pérenne le principe des groupes de travail permet à chaque congressiste de participer de plus près au déroulement de ce congrès. Tant que faire ce peut les groupes sont composés de personnes de départements différents, afin de partager nationalement expériences et problématiques. Les thèmes déterminés par les remontées du terrain sont pour cette année :

- 1) Evolution professionnelle et Viviers
- 2) Rémunération/RVB/Fixation des objectifs et suivi des résultats
- 3) Contrôle interne et conformité
- 4) Outils informatiques

Vendredi matin

Les groupes de travail ayant préparé des questions relativement précises, chacun des rapporteurs présente à l'assemblée les résultats de ce travail commun.

L'assemblée approuve l'ensemble des questions établies. Compte tenu du temps global qui nous est accordé Elodie notre présidente s'assurera du bon timing durant les échanges. L'heure est venue d'accueillir nos intervenants et de partager le café.

COMPTE RENDU DES ECHANGES

VENREDI 12 OCTOBRE MATIN

Nous accueillons Catherine CHARRIER-LEFLAIVE, Directrice de la banque de détail et de l'assurance LBP, Philippe SABOURIN Directeur de la stratégie sociale LBP, Laure DEBUYER, chargée de mission auprès de Catherine CHARRIER-LEFLAIVE et Nabil CHABOUNNE DR Centre Loire à qui nous devons une belle participation financière.



1/ Evolution professionnelle et Viviers:

Zahra

- *Quel avenir pour la force commerciale face à la banque en ligne et à l'intelligence artificielle ?*
- *Le grade de 3-3 pour les cocli et les cocli pat 3-3 en rural et non en urbain pour quelle raison ?*
- *Y aura t-il une passerelle entre LBP et la CNP ?*
- *Concernant les viviers est-ce que l'objectif a été atteint ? Y a t-il un passage obligatoire en RE – REC*
- *RC Part ? Actuellement nous n'avons aucun retour lorsque l'on nous refuse l'accès à un vivier.*

Catherine C-L : L'avenir est énorme et sécurisé pour vous, il y a actuellement un plan de recrutement très important. Notre chance dans le groupe est notre mission publique sur tout le maillage territorial. Je suis absolument convaincue que le conseil ne sera pas remplacé par l'intelligence artificielle. Nous avons besoin de vous. Le client a besoin d'un relationnel, d'un conseil. Les portefeuilles sont plus petits pour avoir un conseil haut de gamme. Le fond de commerce reste les clients standards.

La relation à distance ou en face à face reste le conseiller. Aujourd'hui le taux d'accessibilité est de 14% sur le décroché immédiat sans fil contact. Les clients nous appellent mais les conseillers ne sont pas joignables. Sur le prêt à la consommation, nous avons mis en place un système de prêt express sur internet où le crédit conso se souscrit en 3 clics. Résultat, seul 7% des clients pré-scores sont allés jusqu'au bout sur leur BEL, les autres ont contacté leur conseiller.

J'ai un fils de 20 ans, il est très banque en ligne et je lui demande comment il fait pour son découvert et il me répond qu'il en parle à son banquier.

La pérennité des conseillers ne peut fonctionner que si nous répondons aux clients.

DR : La règle pendant l'entretien, décroché les appels et demander aux clients de rappeler à telle heure. Résultat 11% d'accessibilité sur la DR.

C C-L : Rien ne remplacera l'humain, on aura plus besoin de l'humain. Mais cela suppose d'être en relation avec les clients. 8 millions de clients bancarisés, 730 000 clients en 2017, cette année 200 000 clients bancarisés perdus. Pourquoi ?



Intervention d'une conseillère (Zahra) : *on ferme des bureaux, on supprime le cofi dans un village dynamique alors que le Crédit Agricole a réaménagé son agence dans ce même village.*

Catherine : On observe le maillage du Crédit Agricole et le notre. Sur les zones de 2000 habitants nous allons remettre des points digitaux (bureaux avec DAB). C'est un sujet que l'on regarde de très près.

Sur le 3-3, il est prévu pour le rural. S'il n'y a pas de potentiel pour un mettre un CSP, mais gère du patrimonial c'est normal d'imaginer un cocli en 3-3.

Ph S : Et pourquoi pas en urbain... car il y a un CSP sur place.

A l'origine un accord social auquel tout le monde était hostile. C'est lié au business. Un 3-3 n'a aucun avantage par rapport à une progression de carrière. Le Cocli 3,3 n'est pas un plan de carrière. Le nombre de cocli 3-3 est limité à 150 sur le territoire. Pas besoin de basculer en cocli 3-3 pour devenir csp. Les cocli 3-3 ont également l'immobilier et certains contrats patrimoniaux dans les produits qu'ils peuvent proposer.

C CL : L'évolution vers la CNP : c'est une chance inouïe pour une jeune banque d'être dans ce grand groupe. Nous avons un horizon d'ici 2020. La loi devrait intervenir courant mars-avril 2019.

La CNP est une société cotée donc nous devons avoir l'autorisation de l'AMF (accord ou pas d'OPA), Puis 2020 si aucun recours ou contentieux.

Pendant ce temps nous continuons de travailler en partenariat.

De plus actuellement nous avons 14 chantiers ouverts avec la CNP (dossier sensible en test sur la région PACA ; nantissement...).

Pas encore de sujet sur les passerelles entre LBP et la CNP, mais il sera possible peut-être d'imaginer des liens car la CNP n'a pas de force commerciale (quelques conseillers). Le sujet est encore prématuré.

Concernant les viviers : beaucoup d'exemples de CSP qui sont passés DS directement. La fonction de RC Part est la fonction naturelle pour être DS, c'est un parcours naturel.

Ph S : Nous avons encore peu de recul par rapport à la mise en place des DS, donc la réponse est oui et non sur l'atteinte de l'objectif des viviers.

Le vivier est formidable car il permet d'anticiper les besoins, les remplacements. La difficulté est le besoin en terme de conseiller et cela assèche les viviers. Actuellement il y a moins de 100 conseillers dans les viviers au niveau du territoire. La banque offre de nouveau métier. On peut être dans un vivier et refuser un métier de DS. C'est au DR de gérer car c'est lui qui connaît le mieux les besoins. Nous avons une réflexion de structurer les viviers.

DR : Sur ma DR 3 CSP sont devenus DS. Il ne faut pas oublier qu'un DS à LBP n'est pas un directeur d'agence. Un bureau de poste n'est pas une agence bancaire : le courrier, les colis, la relation avec les élus...Il faut accompagner le CSP qui souhaite devenir DS et lui donner des missions. Etre CSP n'apporte pas toutes les choses pour devenir DS. Il ne faut pas mettre en difficulté les personnes.

Ph S : 20% du temps peut être conservé pour cela.

C CL : Nous avons beaucoup souffert sur les viviers qui ont été asséchés. Nous sommes tous au travail pour reconstituer ces viviers. Le recrutement externe est également très important.

Je suis très étonnée par ce que vous me dites. Lorsqu'il y a refus de rentrer dans un vivier ce dernier doit être motivé.

Ph S : Le vivier est à la main du DR. C'est un problème de process. Dans le droit français, s'il y a refus nous devons en donner la raison. Le problème doit être réglé au niveau RH. Là il y a un problème de process qui doit être réglé. Je m'engage à régler les problèmes auprès de Mr ZAKARIA et de ces équipes.

Intervention d'un conseiller : *Sur la région (lieu du congrès) 3 DS juniors pris en externe mais certains attendent le poste et sont surpris.*



Ph S: C'est très marginal de rechercher des DS en externes (école de manager).

C CL : 14 au niveau national, donc très à la marge. Nous travaillons beaucoup avec les DS. Certains pensaient qu'ils étaient faits pour le métier mais se sont trompés.

DR : Aujourd'hui manager ne suffit plus. Le métier s'est bancarisé et cela va s'accroître. Ils doivent être capables de parler de fiscalité. Le DS doit gérer son fond de commerce, il est naturel de penser qu'un CSP ou COBA peut manager une équipe bancaire. C'est même légitime, mais le métier de DS ne se résume pas seulement à ça. Moi je cherche des DS, je suis ouvert pour recevoir des CV.

C CL : Dans le groupe La Poste beaucoup de métiers existent et c'est une chance. Les métiers de demain qui n'existent pas encore aujourd'hui seront aussi une opportunité à l'avenir.

2/ La rémunération/RVB/Fixation des objectifs et suivi des résultats :

Mathieu DAUDEL

- *Il y a actuellement une frustration entre les résultats et la rémunération. Certains secteurs sont en décalage et donc problèmes de mise en place des objectifs, donc impact sur la RVB.*
- *Inquiétude sur la règle d'octroi au dernier quadrimestre en fonction de la conformité.*
- *Actuellement il y a un problème de suivi des résultats.*
- *Aujourd'hui il y a un travail sur les systèmes informatiques, quand est-il ?*
- *Politique salariale : difficulté de recrutement / les nouveaux arrivants génèrent des frustrations pour les anciens qui n'ont pu obtenir les postes*

C CL : Les résultats commerciaux ne sont pas bons. Sur le dernier semestre nous avons besoin de sortir des résultats bons pour s'associer avec la CNP pour créer des liquidités.

Dans la presse nous avons affiché des résultats exceptionnels et entre « nous » ils ne le sont pas. L'année prochaine nous devons être au rendez-vous des résultats.

En 2018 l'OAT est à 1,20% et aujourd'hui 0,98%, Cela nous impacte beaucoup plus car nous avons énormément de liquidités. Les autres banques ont les professionnels et sont donc moins impactées.

Ce projet est très important avec la CNP, Il faut absolument que nous soyons aux résultats commerciaux en 2019.

C CL : Concernant les objectifs, je les fixe au niveau national et ensuite avec les DEX nous en discutons, ensuite avec les DR... C'est un sujet complexe.

Même si les objectifs ne sont pas bien calés au final les résultats ne sont pas bons. Je prends l'exemple des MPAP qui sont négatifs sur l'IARD, cela n'est pas discutable. Le crédit conso même chose nous ne le proposons pas de façon systématique aux clients. Ce qui se passe est inacceptable.

98% de l'enveloppe RVB au Q2 a été distribuée alors que les résultats ne sont pas bons, J'ai dû m'expliquer auprès de Rémy WEBER.

Je suis embarrassée pour vous répondre. Nous avons benchmarké nos revenus sur ceux pratiqués à la concurrence, et nous sommes très bien placés. Pour les recrutements externes il est difficile d'expliquer notre mode de calcul des revenus (part fixe ; prime de fonction ; RVB). Nous avons augmenté le fixe en 2014 car le variable est trop important pour une banque citoyenne face aux concurrents.

Vous avez mon engagement pour que les résultats soient exacts. Il y a des différences de chiffres dans les résultats. Je suis consciente du problème. Il y a des décalages notamment sur les chiffres provenant de la CNP. Les directions commerciales étaient capables de voir avant que les résultats étaient faux. Depuis que nous avons transféré cette compétence à la DFI ils appuient sur un bouton et sortent les chiffres.

Concernant l'impact de la conformité sur la RVB, j'ai demandé que soit mis en place au Q3 ce système et non début 2018 comme me l'a demandé Rémy WEBER

Le système est calculé en fonction de la non-conformité : moins de 15% distribution à 100% de la part



managériale entre 15% et 30% de non-conformité distribution de 50% de la part managériale. Au delà de 30% de non-conformité pas de RVB sur la part managériale. Seulement 3% de l'effectif des conseillers est au delà de 30% de non-conformité.

.Depuis les suivis de la conformité nous avons gagné 20 points. Je suis confiante vous êtes sur la conformité.

Elodie : A la Maison de l'Habitat durant l'été aucun suivi des résultats, il n'y avait aucun retour, aucun chiffrage. Avant lorsque j'étais CSI nous avions les résultats une fois par mois sur le nombre de dossier, les montant MEF...et cela a été supprimé.

C CL : Je ne suis pas au courant, je vais me renseigner. Sur le problème de PILCO nous avons pris la décision de basculer la fiabilité des chiffres vers la DFI. C'est un sujet sur lequel on ne lâche pas, car des commerciaux sans résultats cela ne le fait pas. Le gros problème est les résultats sur la collecte. J'insiste auprès de la CNP pour que le réinvestissement suite à un décès ou à une donation soit spiqué automatiquement (1,3 milliards d'€ d'erreurs) en faisant les opérations via partage.

La DFI a pris à bras le corps le sujet pour que les résultats soient fiables. Mais du temps a été nécessaire pour mettre en place la procédure.

3 / Le contrôle interne et la conformité :

Vincent MILANESE

- *La conformité est un levier de PNB mais également destructrice de PNB car beaucoup de temps pris pour la conformité et de plus en plus au fil du temps. Nous avons besoin d'être rassurés.*
- *Les DS ont-ils eu une formation pour calculer la RVB lié à la conformité ?*
- *Les cobas ont-ils un droit de réponse comme lors d'un contrôle bancaire ?*
- *Possibilité de dérogation auprès du DT ? Quelle est la procédure ?*
- *SCPI : la check-list de conformité non mise à jour.*
- *Décalage entre niveau de conformité entre le COB et le cobas car l'exigence a été modifiée entre temps.*
- *MIF 2 : niveau d'atteinte de 70% avec des cas clients ; inquiétude si non atteint.*

C CL : Mr BLANCO a fait beaucoup de terrain car écart entre ce qui se passe pour les COB et sur les secteurs. C'est un sujet qui s'est très nettement amélioré. Le COB doit être en soutien, il doit monter en compétence les cobas. Beaucoup de réunions au sujet entre ce qui doit être réglementaire et du commercial. Le guide de contrôle du DS, qui doit continuer à être opérationnel et gommer la vision du COB et celle du DS. Il y aura de + en + de contrôles et cela ne va pas en diminuant. C'est la réglementation qui veut ça.

DR : J'ai vu beaucoup de COB pédagogues. Il y a de la pédagogie. Ce qui est important c'est les conséquences de la non conformité, c'est des milliards d'€ d'amendes. Tous les efforts de collecte, de diversification sont anéantis pour des raisons de non conformité. On essaye de donner du sens mais ce n'est pas simple. Des ateliers ont été mis en place pour accompagner de A à Z un dossier COBA

C CL : Nous avons beaucoup travaillé sur les contrôles, qu'ils soient le plus compris et le plus concrets. Cela ne va pas s'arranger dans les années à venir.

Quand nous avons démarré 50% DCI et 50% hors DCI. En juin nous étions à 6% et actuellement nous sommes à 80% DCI. C'est une obligation même pour les petites opérations. Je regarde ce qui peut être allégé (comme la demande du diplôme). Il aussi important de savoir ce qui relève du commercial qui est bon à savoir et ce qui relève du réglementaire où là pas de discussion. Aujourd'hui on a plus l'impression que tout est obligatoire. On va travailler également là dessus. Mais la conformité fait partie de la vie.

Concernant la possibilité de dérogation, nous avons laissé la main aux DT de revenir sur une décision de non conformité.

La check-list sur les SCPI : je regarde car je ne sais pas.



MIF2 : vous devez monter en compétence et il y aura un rattrapage. Pas de sujet c'est réglementaire.

Elodie : Au niveau de la Maison de l'Habitat, les directeurs des engagements sont appelés « la Russie » car la direction des conformités est poussée à son maximum (exemple : sur le contrat de prêt nous avons toutes les informations et on nous demande le tableau d'amortissement en plus).

C CL : J'ai passé 5 heures à BCE à expliquer les droits de délégation (si postiers ou banquiers) et heureusement qu'il y avait des directeurs d'engagements. La condition pour que vous fassiez des prêts immobiliers est qu'il y ait des directeurs d'engagements.

4/ Les outils informatiques :

Vincent ESPITALIER :

- *Fil Contact : le message est très long et le client s'impatiente et ne laisse pas de message pour les CSP.*
- *Cap Client : problèmes rencontrés au quotidien (nombreux bugs) ; non éditions d'imprimés (capture d'écran pour justifier auprès du COB) avec une perte de crédibilité du COBA*
- *Aujourd'hui possibilité de jongler avec DRC mais plus pour très longtemps.*

C CL : Le tuyau est trop petit. Il y a un grand projet PCT qui vise à augmenter le nombre de bornes passantes. Nous avons même décalé certaines choses sur la R4. Cela a pris 2-3 mois de retard mais le problème est pris en considération. Dans le nord le réseau est dans le rouge très souvent. Nous avons une carte de France avec la connexion et des zones sont quasi tout le temps dans le rouge.

DR : Une DR a pris une personne référente pour lui faire remonter les dysfonctionnements. 90% des problèmes rencontrés sont liés à une mauvaise utilisation. Je vous invite à faire comme cette DR et de faire remonter les problèmes.

C CL : De la R4 vers la R5 le chemin est très normalisé. Les conseillers qui viennent de l'externe sont bluffés par nos outils et qui est envié par les concurrents. Nous devons être aux résultats commerciaux. Je n'ai pas de doute sur votre engagement. Vous devez être efficace, vous avez des outils pour l'être. Il y a encore de nombreux rendez-vous pris par les guichetiers.

Je demande aux DS de vous aider, de vous accompagner dans votre activité. Le sujet est l'intensité commerciale, c'est de travailler efficacement. Même si l'outil dysfonctionne utilisez le. Le volume de conquête de clients (500 000 en 2018 et 700 000 clients en 2017) est principalement des ouvertures de Livret A, peu d'ouvertures de comptes courants. Ne me dites pas que tous ces clients sont des migrants. Vous devez prendre les clients avec une valeur ajoutée et refaire le métier de banquier et ouvrir des comptes courants. Ne vous mettez pas de barrière.

Une allusion a été faite concernant les conditions des CF mais l'heure du départ approchant le message n'est peut-être pas bien passé. Ce point sera ré-abordé en audience.

Il est l'heure pour Mme Catherine CHARRIER-LEFLAIVE, Mr Philippe SABOURIN, Mme Laure DEBUYER et Mr Nabil CHABOUNNE de repartir, la séance d'échange prend fin.



**COMPTE RENDU ASSEMBLEE GENERALE APRES CONGRES suivie du
CONSEIL D'ADMINISTRATION
VENDREDI 12 OCTOBRE APRES-MIDI**

La séance s'ouvre à 15h

Elodie notre présidente ouvre la séance avec Vincent notre trésorier.

RESSENTI SUITE AUX ECHANGES

Rappel sur la communication de l'association : autorisation de 3 mails par an dont 1 annonce du congrès, 1 annonce mise en ligne compte-rendu du congrès et présentation ANCB.

Les congressistes sont contents des échanges du jour et des réponses apportées aux questions sans détour et sans langue de bois. Ils ont appréciés la venue de Catherine CHARRIER-LEFLAIVE

RAPPORT MORAL

Pour l'année 2017-2018 une audience a eut lieu à Paris le 03/5/18, nous allons très rapidement en demander une pour le mois de mars.

Le CA a, quant à lui pu avoir lieu par Skype comme l'an dernier mais pas avec tous les membres du bureau. Le site web est géré par la secrétaire (l'adresse de connexion reste inchangée, nous invitons chaque conseiller à s'y rendre et même à faire remonter leur avis et/ou suggestions). Il a été remarqué que le site web n'était pas à jour, le bulletin d'adhésion n'est pas à jour (2017), le CR de l'audience du mois de mai n'y est pas ainsi que le lieu du congrès 2018. L'état de santé de la secrétaire (en CLM) ne lui ayant pas permis d'en assurer le suivi cette année.

RAPPORT FINANCIER

La cotisation est inchangée pour cette année 2018-2019, elle est de 20 € à reverser à ANCB-LBP par adhérent. Certaines associations locales ont une cotisation plus élevée pour leur frais de participation. Il est rappelé que les chèques d'adhésion doivent être envoyés au plus tôt pour bénéficier en cas de besoin de la protection juridique collective qu'elle comporte.

Le bilan de l'année 2017 est négatif avec 5535€ de recettes et 8843,26€ de dépenses soit une perte de 3308,26€.

Le congrès 2017 bien qu'organisé dans le 67 était à charge financière de ANCB, la participation financière de la DR Alsace-Franche-Conté de 1000 € n'a pas permis d'équilibrer recettes/dépenses. La participation financière de LBP Santé et LBPF n'a été versée qu'en 2018 pour 500€ chacun. Le coût du congrès 2017 était très important car nous n'avons pas pu ajuster le nombre de participants en dernière minute comme chaque année. Le centre de vacances exigeait le paiement du nombre prévu avant d'avoir le nombre de participants exacts.

Pour 2018, les comptes définitifs étant effectués en fin d'année, nous espérons que le bilan financier avec le congrès dans le 18 à charge aussi de ANCB sera mieux équilibré compte tenu de la participation financière de la DR Centre-Loire à hauteur de 1000€ (et les 2017 versées en 2018)

Pour répondre à une question posée à plusieurs reprises par des adhérents, nous rappelons que n'étant pas un syndicat mais une Association les frais d'adhésion ne sont pas déductibles fiscalement.



LIEU DU CONGRES 2019

Le Rhône avec l'aide de la Loire est retenu pour 2019.
Nous nous retrouverons donc dans le Rhône dans 12 mois.

ELECTION DU NOUVEAU CONSEIL D'ADMINISTRATION

- Ghislaine et Valérie étant absentes pour raison de santé elles ont donné procuration à Élodie pour leur vote. Elles sont toutes les 2 démissionnaires et renouvellent leurs candidatures. Caroline ayant évolué vers la fonction de DS démissionne mais ne peut se représenter. Sur les 9 membres démissionnaires 8 renouvellent donc leur candidature.

- 2 nouveaux membres ont souhaité faire leur entrée au bureau cette année : Mathieu DAUDEL et Benjamin BONZON,

François FROPPIER a proposé de nous aider sur la fonction de chargé de partenariat sans toutefois vouloir entrer au bureau. Nous acceptons avec plaisir son aide.

- Etant moins nombreux il est décidé d'abandonner les fonctions de chargés de mission en charge des adhésions mais il est essentiel de faire adhérer de nouveaux membres à l'association.

Vincent notre trésorier doit se charger de faire un fichier avec les adhérents afin de leur envoyer tous les ans un bulletin d'adhésion notamment pour les personnes qui paient leur cotisation par virement sans faire la démarche du bulletin d'adhésion.

L'association compte sur chacun présent au congrès pour faire fonctionner le bouche à oreille.

PROCHAIN CONSEIL D'ADMINISTRATION

Les nouveaux membres encore présents ce soir se réunissent rapidement pour finaliser ce qui a déjà été mentionné.

La date du prochain CA devra être fixée d'un commun accord pour qu'il ait lieu au plus tard mi-décembre par le biais de Skype. Mail sera envoyé à chaque membre pour indications de connexion.



CA DU 12 octobre Après-midi

Voici donc les postes des 10 membres du bureau.

La composition du bureau 2019 est donc après délibération :

-	PRESIDENTE :	Elodie JUND
-	VICE PRESIDENT chargé de la communication :	Dominique BOUILLOUX
-	SECRETAIRE :	Ghislaine GAUCHET
-	SECRETAIRE ADJOINT :	Julien MAGNIEN
-	SECRETAIRE ADJOINT :	Brigitte MERLIN
-	MEMBRE DU BUREAU	Mathieu DAUDEL
-	MEMBRE DU BUREAU	Benjamin BONZON
-	MEMBRE DU BUREAU	Valérie DOURGUIN
-	TRESORIER :	Vincent ESPITALLIER
-	TRESORIER ADJOINT :	Jean-Christophe PECHMAGRE

DECISIONS OU SUGGESTIONS DE CE JOUR :

■ Afin de pouvoir garder un lien entre les membres du bureau tout au long de l'année, et d'être sûrs que les conseils d'administration aient bien lieu nous décidons de continuer de les faire par le biais de Skype chaque membre pourra créer un compte spécial pour éviter d'être distrait par des amis perso durant les CA.

Le 1^{er} devra avoir lieu avant mi-décembre, cette pratique nous permettra aussi de préparer les audiences, en souhaitant que cette année un maximum de membres se connectera. Tout membre du bureau pourra s'il l'estime nécessaire demander à ce qu'un CA exceptionnel soit mis en place.

■ Les CA devant être effectués en dehors des heures de service ils se tiennent toujours le samedi. Si réunion physique dès midi pour partager le repas avant de se mettre au travail vers 13h30-14h00 jusqu'à 16h00-16h30. Skype nous permettra de nous connecter pour 14h jusqu'à 16h00-16h30. Ainsi, ceux qui travaillent le samedi matin concerné auront le temps de rentrer chez eux sans avoir à poser leur matinée.

■ Une audience au siège sera demandée pour mars.

■ Le congrès 2019 devant avoir lieu début octobre dans le Rhône, François nous tiendra informés des lieux et dates précis si possible pour mars-avril. Le Rhône bénéficiant d'une association locale ils se chargeront donc de prendre en charge le congrès (aidé du national si nécessaire).



■ La suggestion de convier un COB lors du congrès faite il y a 2 ans est maintenue, une invitation a été envoyée au directeur général des risques cette année mais elle est restée sans réponse. Nous réitérerons l'invitation pour 2019.

REPARTITION DES TACHES POUR L'ANNEE:

- **Dominique** est chargé de communiquer sur l'existence de l'association comme cette année via les boîtes mails pro mais aussi d'envoyer l'invitation pour le congrès 2019 avec les habituels rappels.
- **Jean-Christophe** est chargé de nous tenir informés des nouveautés et modifications concernant nos métiers.
- **Vincent** continu de gérer la trésorerie et de veiller aux soucis de prélèvements multiples des années précédentes.
- **François** poursuit les demandes de subventions et goodies pour le congrès 2019.
- **Elodie** se charge de demander une audience pour mars 2019 et d'envoyer les invitations pour le congrès 2019 dès le début d'année. Elle validera les CR avant diffusion.
- **Ghislaine** s'occupera de la correction des CR congrès et autres que Julien lui fait parvenir au fur et à mesure de la saisie.
- **Benjamin** se chargera de la mise à jour du site actuel voir de créer un nouveau site gratuit car l'actuel est payant et très peu rentabilisé. Il propose de créer une page facebook via un groupe fermé.
- **Julien** vérifiera si les modifications au tribunal ont été prises en compte, puis de l'Insee (étant sur place) et de la rédaction du présent compte rendu et des suivants.
- **Mathieu** sera sollicitée au long de l'année pour participer à la préparation de l'audience et à la participation de l'audience car sur le terrain.
- **Valérie et Brigitte** seconderont les autres membres dans la recherche de nouveaux adhérents.
- Il est demandé à **chacun** de surveiller régulièrement la boîte mail perso qu'il a indiqué afin d'être réactif dans nos échanges. Les réponses aux mails envoyés en groupé devront au maximum être elles même envoyées à tous pour que chacun puisse suivre le déroulé, sauf bien entendu quand ce sont des réponses qui ne concernent pas tout le monde.

Ceci clôture ce congrès 2018, il est 16h30.





easyBOURSE
Courtier en ligne

