



XXI^{ème} congrès du 3 au 5 octobre 2013
Association Nationale des Conseillers Bancaires
La Banque Postale



Site : www.ancb-lbp.fr

Mail : asso.conseillers.lbp@gmail.com



Compte rendu du Conseil d'administration jeudi 3 soir

Le conseil d'administration débute à 19h

En préambule, Valérie notre présidente, nous annonce qu'elle ne pourra maintenir sa candidature en tant que présidente pour l'année à venir, en raison de son détachement syndical (situation incompatible avec la fonction de présidente); elle signale malgré tout souhaiter rester membre du bureau de l'ANCB, en accord avec les autres membres.

Nous nous demandons quel sera l'avenir de l'Association : 6 membres actifs sur 8 cette année, 35 personnes présentes au congrès... Il devient urgent, non seulement d'apporter du sang neuf au sein du bureau et d'en assurer son renouvellement, mais aussi de relancer au maximum tous nos collègues conseillers.

Notre déception est grande quant au nombre de congressistes. Le lieu du congrès a été choisi volontairement pour sa proximité avec Paris (1h30). Nous espérions avoir plus de collègues conseillers de la partie nord du pays. Toutefois, nous avons constaté qu'une dizaine de collègues environ participait à leur 1^{er} congrès, nous les en remercions.

Point financier du trésorier

Le nombre d'adhérents diminuant régulièrement, nos réserves s'amenuisent.

Les 3 plus importantes dépenses sont :

- l'assurance (PJ juridique)
- le congrès
- le conseil d'administration.

Nous recherchons comment réduire les frais du Conseil d'administration sans pour autant pénaliser financièrement les membres volontaires et bénévoles. La meilleure solution envisageable est de le faire sous forme de réunion téléphonique. La décision sera prise en fonction de la situation géographique des membres du bureau car ce sont les frais de déplacement qui pèsent le plus sur les dépenses. Même si le CA regrette qu'il n'y ait plus cette rencontre « physique », il est conscient des enjeux financiers et des mesures à adopter pour assurer la pérennité financière de l'Association.

Pour l'instant, la solution de ne plus prendre en charge les frais de séjour du congrès des membres du bureau ayant travaillé activement toute l'année (participation au CA, préparation et participation audience, préparation congrès, etc...) est rejetée. En effet, il apparaît juste que les personnes qui s'investissent bénévolement, qui ont aussi des dépenses et qui prennent sur leur temps libre régulièrement pour l'Association soient remerciées par ce biais.

Point sur la communication

Nous estimons nécessaire de réitérer notre demande de l'an passé auprès de « En Bureau » pour la parution d'articles nous concernant.

Cela fait partie des missions que nous nous étions fixées l'année dernière et que nous n'avons pas réalisées. Il apparaît toutefois important d'utiliser ce journal dédié à l'Enseigne, pour pouvoir nous faire connaître un peu plus auprès de nos collègues conseillers, et si possible, augmenter le nombre de nos adhérents.

Point sur l'organisation de la journée du lendemain

Nous avons décidé de changer le format et de préparer les questions sous forme de table ronde par groupe. 3 sujets seront mis en avant :

Condition de travail

Management

Les 5 piliers, comportant la VAD et la Re-segmentation

4 groupes seront donc formés et chacun traitera d'un sujet, le rédacteur sera le porte parole lors de la rencontre avec les dirigeants.

La séance se termine à 20h



GROUPES de TRAVAIL vendredi 4 matin



Comme convenu lors du CA 4 groupes sont établis pour traiter chacun un sujet différent selon ceux présélectionnés.

Voici ce qu'il en ressort :

Groupe 1 : LA SEGMENTATION

Rigidité du découpage

Manque de respect des clients (et des conseillers) qui n'ont pas été avertis et ne sont pas forcément d'accord de changer de conseiller, voire de bureau

Bon client face au bon conseiller est faux dans la réalité

Pilier n°2 attendus métiers

Diminution des apports CSP

La refonte des portefeuilles entraîne une mésentente entre conseillers.

Groupe 2 : LA VAD

Des FAF remplacés par des VAD

Quelles sont les normes nationales, car très disparates selon DETELP

Lors d'un entretien VAD, le client doit avoir été vu dans les 18 mois précédant et avoir un DOREC à jour, mais s'il s'agit d'un nouveau conseiller, qu'en est-il lorsqu'il n'a jamais vu le client ?

A l'origine la VAD était faite pour des RQ, aujourd'hui on nous demande de faire du phoning pour obtenir des RDV en VAD pour tous autres produits !

Quel sera l'impact de la VAD sur la RVB ?

Groupe 3 : LE MANAGEMENT

Pour tous sujets les normes sont différentes selon le lieu

Comment pouvoir être à jour, dans le peu de temps que nous avons à la fin d'un entretien ?

Le management différent selon le parcours du DET, nombreux encore sont ceux qui ne connaissent pas le bancaire

Si le crédit immo s'élargit aux Cocli et CSP, que deviendra le rôle du CSi ?

Quelles sont les possibilités d'évolution de carrière d'un Coba vers DET Adj., à ce jour beaucoup sont refusées.

Comment respecter le process client avec tout ce qu'il y a à faire, rapport temps alloué / nombres d'entretiens ?

Groupe 4 LES CONDITIONS DE TRAVAIL

Quantification de l'administratif car de + en + important : phoning, phoning VAD, Dorec, DRC, courrier etc.

E-Atouts est une usine à gaz, pourrait-on avoir une meilleure organisation ne serait-ce que pour les imprimés ?

Qu'en est-il des conseillers itinérants, RVB, indemnités déplacement, évolution etc.

Le mal être et l'isolement se font de plus en plus sentir.

Le porte-parole désigné posera les questions cet après-midi. Chaque point sera un peu développé.



COMPTE RENDU DU CONGRES Ste MONTAINE EN SOLOGNE

VENDREDI 4 OCTOBRE 2013

C'est au centre Azuréva de Ste Montaine au cœur de la Sologne, que cette année nous avons le plaisir d'accueillir :

M Didier MOATE Directeur Général de l'Enseigne chargé du développement commercial sur les 4 métiers et Directeur de la banque de détail à La Banque Postale.

M Olivier KOZAR DTELP Berry-Touraine.

Me Isabelle LHERBIER Directrice La Poste Mobile Région Nord assurant également l'intérim sur la région Sud depuis le départ Céline Barre



Déroulé prévu :

1^{er} temps : remerciements, exposition du format choisi cette année, présentations

2^{ème} temps : intervention La Poste Mobile

3^{ème} temps : questions selon les points établis par les groupes de travail



REMERCIEMENTS, PRESENTATIONS

Valérie, notre présidente, remercie au nom de tous les congressistes, chacun de nos dirigeants pour leur venue parmi nous aujourd'hui. Elle explique le choix du lieu pour cette année : être relativement proche de Paris pour que leur venue soit facilitée.

Elle présente notre travail du matin. Des porte-paroles vont poser les questions préparées lors des groupes de travail. Elle laisse ensuite la parole pour que chacun puisse se présenter.

Didier MOATE : Tout d'abord, il nous fait part du plaisir qu'il a d'être là pour ces 3h d'échange et réaffirme son attachement à l'ANCB. Ce sont, selon lui, des moments précieux et privilégiés très importants, tout comme les bilatérales lors de nos audiences. Cela lui permet d'avoir une vision des métiers et des problématiques locales.

Afin de mieux se faire connaître de nous, il nous expose succinctement son parcours. Il aide à la progression du groupe La Poste depuis maintenant 2 ans. Auparavant, il a passé 8 ans au Cdt Agricole, où il a été Directeur Général Régional en Ile de France ainsi qu'à Bordeaux. Auparavant, il avait passé 18 ans au LCL où il tint différentes fonctions. A ce jour, il vit une belle aventure à LBP, une aventure très atypique.

Olivier KOZAR : Heureux de la présence du congrès dans le Cher après l'avoir déjà vécu à Argelès-Gazost (65) en 2011, où il était alors DTELP. Il nous précise avoir fait « la pub » de notre Association ce matin même en RDV du mois.

Isabelle LHERBIER : Contente d'avoir été invitée pour une intervention sur les enjeux de LPM et sur le rôle que l'on y tient. Elle va donc ouvrir la séance.

LA POSTE MOBILE

IL : LPM et LBP parlent d'une même voix. Depuis 2009, l'essor du numérique amène au développement de nombreuses applications pour coller aux usages de la clientèle. C'est le moyen de communication le plus rapide, pour suivre le quotidien : il faut des forfaits adaptés, pour joindre son conseiller ou sa banque, il faut des téléphones adaptés. L'enjeu est que ces 2 mondes se rejoignent. Pour cela qu'attend-on des Cobas ? Profiter de l'opportunité du marché par le lien commercial. En effet, 60% des gens ont encore des forfaits obsolètes et pourraient réduire leur facture de 30 à 40 €. Pour le Cobas, cela revient à dégager une CED supplémentaire, qu'il peut faire réinvestir autrement, dans les besoins ou projets des clients. D'ici 1 an, ce taux de 60% va chuter. C'est pourquoi il faut dès à présent profiter de cette opportunité. Le référant, tout comme les guichetiers, font des apports aux Cobas, l'inverse est donc logique et tout aussi important.

La gamme a été simplifiée pour qu'elle soit accessible à tous, même aux conseillers. Ainsi, en cas d'absence du référant, le Cobas peut tout de même renseigner son client (principalement sur les kits pour lesquels la



souscription est immédiate sous la forme d'une simple vente d'objet), quitte à mettre une RQ au référant pour un futur forfait.

ANCB : N'y a-t-il pas conflit entre la PPI et l'assurance sur portable que propose le référant ?

IL : Non, il n'y a pas d'opposition entre ces 2 assurances. Au contraire, elles sont complémentaires, il n'y a donc pas conflit. Il faut que le Coba propose la PPI, le référant lui parlera plutôt oxydation et technicité avec l'assurance sur téléphone.

DM à ANCB: Où en êtes-vous sur la vente les PPI ?

ANCB : Beaucoup dans la salle répondent que s'agissant d'un produit nouveau, encore peu maîtrisé et encore inconnu, il est un peu mis de côté.

OK : Sur sa DTELP, la PPI a été testée en VAD, cela a été très efficace. Pour exemple, 2h de phoning ont amené à 5 ou 6 ventes concrétisées.

IL : Le but de LPM est d'atteindre 1 million d'abonnés. C'est une question stratégique, ce n'est pas dû à un malaise. Au contraire, LPM va bien : 20 000 forfaits à 19€90 ont été vendus en septembre.

8000 téléphones factices (Sony X Péria E) seront envoyés ces jours-ci aux Cobas, en plus des factices existant déjà en bureau (si la gamme n'est pas complète dans tous les bureaux c'est parce que les factices s'achètent au même prix qu'un réel) .

Nous remercions Isabelle LHERBIER pour son intervention. Quelques questions sont toutefois posées par certains collègues de la salle. (*Ces questions relevant plus de particularités locales, elles ne sont pas développées dans notre compte-rendu.*)

ECHANGES AVEC DIDIER MOATE

ANCB : Les réunions « RDV du mois » ont-elles été annulées ?

DM : Non pas du tout, elles sont même absolument obligatoires. 1 fois sur un bagage national, 1 fois sur bagage local. D'ailleurs, en 2014, elles seront ré-évoquées car indispensables !

ANCB : Il est constaté que les guichetiers sont si impliqués sur LPM qu'ils font moins de bancaire.

DM : n'a pas cette vision des choses et estime qu'il est possible de faire les 2. Un bureau fonctionne en équipe, guichetiers et cobas : c'est ça l'avenir. Pour exemple, les journées privilèges qui vont du guichetier au CSP. Il n'y a actuellement que quelques apports LPM de Coba par semaine, mais un conseiller qui aura le réflexe fera des apports croisés selon ses clients.



ANCB : Les autres guichetiers hors référents vont-ils être formés ? Les gesclis vont-ils disparaître ?

DM : Un des 5 piliers est la montée en compétence des guichetiers, donc y est inclus leur formation pour la vente de produits simples. D'ici à 3 ans, il y aura toujours 1000 gesclis sur les 1500 actuels. Donc non, ils ne vont pas disparaître. Pour LPM, la gamme est très simple à présent donc guichetiers comme cobas peuvent les vendre en parallèle avec les référents.

LA SEGMENTATION

ANCB : Il y a une forte rigidité dans le découpage. Il est, selon les lieux, interdit de faire des changements de portefeuille. Pourtant, pour exemple, les membres d'un couple se trouvent dans des portefeuilles différents, tout comme des enfants dissociés de leurs parents, et ce, malgré le lien familial bien saisi dans DRC avant la bascule.

DM : Il s'agit là de regroupement familial pour lequel le changement de portefeuille est tout à fait possible et doit être fait par le DET.

ANCB : Les clients n'ont pas été avisés des changements de conseillers (parfois même du bureau de rencontre). Ils le perçoivent comme un manque de respect et certains même refusent ce changement. On nous dit que cette nouvelle segmentation est faite pour placer le bon client face au bon conseiller. Pourtant, des Cofi se retrouvent avec des clients Sofica, Cachemire ou Fcpi dans leur portefeuille, qu'en font-ils ? Des Cocli ont à présent des clients sans flux ni avoir, et pourtant personne ne réagit sur ces dysfonctionnements.

DM : Les 5 piliers sont 5 projets distincts. Comment s'assurer que les Cobas et les équipes des bureaux ont bien compris le pourquoi des 5 piliers ? Nous avons 20 millions de clients dont 11 millions de clients actifs, mais beaucoup sont équipés à la concurrence. Pour exemple : alors que le taux de pénétration du crédit immobilier est de 15%, nos parts de marché ne sont que de 8%. A ce jour, on contacte très peu de nos clients, certains n'ont même jamais été contactés malgré leur potentiel. D'ici 3 à 4 ans, + 60 % de contacts seront demandés, ces 60% devront être sur les meilleurs clients. Sur les 11 millions d'actifs, 3 à 3.5 sont ceux aux flux les plus importants généralement dans les portefeuilles Cocli et Csp. Les 7 autres millions principalement en portefeuille Cofi doivent absolument être contactés, d'où l'intérêt des CF avec les conseillers à distance. La clef de tout cela est le contact, ce qui change donc parfois aussi les métiers, notamment, celui du CSP qui travaillait jusque là à 80 % sur les apports des terrains, alors que nous avons 500 000 clients patrimoniaux. Il s'agit de clients dont ils doivent s'occuper car moins de 10 % d'entre eux sont équipés d'une visa 1^{er}. Les Csp auront toujours des apports mais leur nombre devra être réduit à 20 %, afin de leur permettre de travailler leur portefeuille.

Le Cocli a un portefeuille de 900 clients qu'il doit contacter à 100% 1 fois par an.

Le Cofi travaille le reste des clients, ainsi que les appels entrants dont la moyenne est estimée à 3 à 4 par jour.



Si les clients n'ont pas été prévenus, c'est que nous ne sommes pas prêts. Si tous les clients recevaient en même temps le nom et le numéro de téléphone du conseiller, celui-ci serait vite submergé et ne pourrait plus suivre. Par contre, l'accessibilité des conseillers est un problème. J'estime que mieux vaut tomber sur une personne que sur un répondeur. C'est pourquoi le système d'accueil téléphonique va être revu. Une fois tous les nouveaux portefeuilles mis en place, nous nous occuperons de la gestion des appels téléphoniques et étudierons la possibilité de mettre en place un parcours téléphone par binôme, en cas d'absence d'un conseiller.

ANCB : Le CRC passe des appels sortants et cela pose des problèmes car ces agents vendent des produits sans avoir une véritable approbation des clients. Ensuite, les conseillers doivent gérer le SAV car les contrats sont déjà actifs et les prélèvements ont commencé, alors que le client n'a rien signé et rien renvoyé (nombreuses PJ et prévoyance)

DM : Les produits vendus par le CRC rentrent dans la RVB des conseillers, de même que lorsque le client le fait seul par internet. Bien sûr, parfois, il peut y avoir des erreurs de vente. On ne se fait pas concurrence, 1 millier de produits ont été vendus cette année par les CF. Le client est client de LBP, le seul but est de le servir. C'est pourquoi, pour ne pas se marcher dessus, nous avons fait la segmentation.

Les cibles non traitées le seront par le CRC, mais s'il y a contact avec le conseiller, le CRC ne peut rappeler le client avant 6 mois.

17 millions de clients vont changer de conseiller, il est impossible d'envoyer 17 millions de courriers, le coût en serait trop élevé. Par contre, aucun client ne change de terrain (hors géo localisation). Ce sera aux conseillers de se faire connaître en contactant leurs clients.

La fonction Cofi 3.2 va être multipliée car c'est la réponse la plus adaptée, plutôt que d'avoir un Cocli avec 4 ou 5 bureaux distants souvent de plus de 10 kms. Il faut être pragmatique et respecter l'esprit. Un mono-site urbain est différent d'un multi-site rural. Certains bureaux ruraux ont 1 Cofi et 1 Cocli en multi-sites sur 2 bureaux ayant chacun 2000 à 3000 clients. 2 Cofi 3.2 seraient la solution et chacun aurait son bureau, mais alors que devient le Cofi ? Il devra aller sur un autre bureau ou obtenir la promo en 3.2, le Cocli pourra rester sur son poste en 3.2 mais sera Cofi 3.2.

Est étudié en ce moment l'équipement en téléphones portables des conseillers, mais il faut trouver les solutions pour savoir qui répondra en cas d'absence du conseiller. De plus, le coût n'est pas des moindres.

ANCB : Revenons sur la segmentation : le Cofi a un portefeuille de 6000 clients. Cela pose des problèmes au sein des équipes car alors qu'il est en suractivité. Le Cocli lui, manque d'activité malgré le phoning.

DM : C'est un problème de management local, le DET doit gérer l'activité en prévoyant des appels sortants.



LA VAD

ANCB : On entend qu'il ne faut pas remplacer les face à face par des VAD, mais sur le terrain c'est ce qui nous est demandé, c'est une obligation.

DM : Depuis plusieurs années, les ECC ne cessent de baisser. La moyenne nationale est à 9 par semaine car les clients viennent de moins en moins en bureau . Si l'agenda est plein, peu importe que ce soit en FAF ou en VAD. L'objectif est de remonter à 20 ECC / semaine, quelque soit le mode de contact. Dans le suivi des ECC et du taux de multi-ventes, la quotité de VAD concrétisée est intégrée.

ANCB : LA VAD devient forcée

DM : J'entends

ANCB : Si l'objectif en VAD concrétisées n'est pas atteint, cela peut-il avoir un impact sur la RVB qualitative ?

DM : Ne donne qu'une réponse très évasive car il semble qu'il s'agisse là d'un problème local à ceux qui posent la question.

ANCB : La VAD est acceptée par les conseillers. Elle a même été demandée par les conseillers pour légaliser ce qui se faisait déjà plus ou moins, mais pas au point que cela devienne un moyen de pression sur la RVB ou autre, et qu'on nous demande toujours encore plus. Par contre, les conseillers ont une capacité différente à vendre par téléphone. Une formation est donc absolument nécessaire à tous. Or certains n'en n'ont pas eu.

DM : Des formations et des trainings sont prévus pour tous, y compris les conseillers des CF. Et concernant les parcours de carrière, les passages pour les conseiller à distance qui souhaitent devenir conseiller en bureau, et inversement, seront favorisés.

LE MANAGEMENT

ANCB : Les normes pour le nombre d'entretiens par semaine sont difficiles à tenir selon les zones et les terrains (ZUS, urbain, rural ...)

DM : je préfère les fourchettes au « précis au cordeau ». Le but est 20 ECC par semaine le plus vite possible. Il y a des bureaux à fort flux physique et 500m plus loin, des bureaux avec aucun flux physique. Ceux-là pratiqueront plus le téléphone et donc la VAD. Il ne peut donc y avoir de normes précises. Les premiers pourront avoir 25 entretiens programmés par semaine, les seconds 15 RDV physique et 10 VAD. Il faut laisser place à la réalité des terrains, le management de demain, c'est le management de la réalité terrain.



La multi-vente va revenir plein pot. Elle est essentielle, même si elle a disparu des compteurs. L'idéal est de réaliser 2 à 3 ventes par entretien.

Les journées privilèges : leur premier but est de mobiliser toute l'équipe des bureaux pour réactiver l'esprit collectif et de vente.

ANCB : Mais elle engendre des dysfonctionnements informatiques.

DM : En effet, en juin, Groupama à 8h du matin a cru à une attaque virale à cause du flux de devis et de contrats émis. Le projet était donc que septembre se passe bien. Ça a été le cas jusqu'à 16h15, mais ensuite il y a eut un bug résolu le soir même. Donc le vendredi, tout s'est déroulé correctement.

ANCB : NON ! Le vendredi, il était une fois encore impossible d'imprimer les contrats IARD.

ANCB : Comment peut-on arriver à faire les mises à jours réglementaires DRC, GDP, Dorec dans le mince ¼ h qui nous reste en fin d'entretien ?

DM : Après 1 an d'existence de DRC, beaucoup de saisies sont déjà faites, donc à présent c'est moins long de mettre à jour en FAF. Les VAD peuvent ne durer que 15 mns : ex pour un client dont le tripode comporte un PEL à Monsieur, le conseiller effectue un appel sortant créant ainsi une VAD et ouvre un PEL à Madame, et dans ce cas, on ne fait pas de tripode intégral.

ANCB : Mais pour les clients nouveaux ou non vus, ça reste long tout de même.....De plus, la VAD nous attire les reproches des COB parce que justement, ne voyant pas qu'il s'agit de VAD, ils notent que le tripode n'a pas été fait ou repris lors de ce dernier entretien. Pour la même raison, les DET nous pénalisent, surtout ceux qui n'ont jamais été conseillers.

DM : Des formations sont prévues pour les DET, ainsi que des accompagnements MVB.

ANCB : Y a-t-il un projet de fusion de l'Enseigne et de La Banque Postale ?

DM : Notre nouveau président est pour la continuité du plan stratégique en cours. Nous sommes un groupe multi-métiers (4 métiers).

Pour exemple, au rugby, il y a 1 entraîneur et 45 joueurs, mais parmi eux, il y a des arrières, des avants, des ailiers, etc.. Et chaque catégorie a un entraîneur spécifique car chacun son métier. Et bien pour nous à la banque : il y a le bancaire, le patrimonial etc. Il faut donc arriver à combiner des managers hiérarchiques et bancaires.



ANCB : Quel est l'avenir des CSI, si les Cocli et CSP font du crédit demain ?

DM : Les CSI sont des experts immobiliers aujourd'hui et seront experts immobiliers demain car les parts de marché sont en hausse. La cible est de 15 milliards de surproduction. Cocli, Csp et Cgp pourront faire une partie de la production en faisant une partie des crédits. On ne sait pas encore lesquels; soit selon les montants soit selon le parcours des clients... Cela déchargera donc les CSI . Les 50 Coclis , 10 Csp et 3 Cgp auront bien sûr accès à Logic.

LES CONDITIONS DE TRAVAIL

ANCB : Les conseillers se retrouvent souvent seuls le soir dans les bureaux, après la fin de service du reste du personnel, où est la sécurité ?

DM : Les horaires de service relèvent de problèmes locaux.

ANCB : Les Cobas finissent souvent tard le soir, plus tard que leur horaire de fin de service, que se passerait-il si l'un d'eux avait un accident en rentrant chez lui à ces heures tardives ?

OK : Dès lors que vous sortez du bureau vous êtes bien entendu couverts en accident du travail. (le doute sur cette réponse plane sur l'assemblée des conseillers présents).

ANCB : L'administratif devrait être quantifié, d'autant que la VAD en amène encore plus. Il serait bon d'ailleurs de nous augmenter la capacité de nos boîtes mails, en particulier sur les pièces jointes (parfois jusqu'à 3 mails pour envoyer un contrat IARD complet), mais aussi de bénéficier de signatures électroniques. Les cartes de signatures dématérialisées amoindriront aussi ces charges.

DM : Une enquête a été faite sur les charges administratives mais elle a révélé que ces charges étaient même inférieures à celles d'autres organismes. Dans les autres réseaux, les conseillers gèrent les risques (parfois 1/2h à 1h de travail le matin) ce que vous n'avez pas à faire à LBP.

ANCB : Qu'en sera-t-il de la RVB en 2014, l'actuelle était prévue pour 3 ans et se termine donc cette année ?

DM : Jusque-là, nous étions sur la base d'une distribution de 91 à 92 % de l'enveloppe. Pour le Q2 2013, nous sommes à une distribution de 98.5% de l'enveloppe. 2014 poursuivra le système actuel.

Pour terminer nous demandons que la surperformance ne soit pas pénalisée et que soit pris en compte la disparité des zones (rurale, semi-urbaines, et urbaines) .

D M devant nous quitter, nous le remercions de son intervention et prenons note que la prochaine audience se déroulera probablement fin novembre par téléphone.



COMPTE RENDU AG vendredi 4 18h

Nous commençons par un débriefing des échanges de l'après-midi :

La Durée : Il a été apprécié que l'on puisse avoir 3h de débat, ce qui était devenu très rare ces dernières années. DM nous a fait part de sa satisfaction quant au lieu de notre congrès. En effet, compte-tenu de son agenda, il a trouvé très pratique de se rendre dans un lieu proche de Paris. Il n'est pas non plus défavorable à un lieu proche d'un aéroport de province.

GROUPES DE TRAVAIL :

Chacun a trouvé ce système assez sympathique. Il en ressort tout de même qu'il nous faut à l'avenir prévoir une durée maxi pour chaque sujet abordé. Il est important d'éviter les questions relevant de cas particuliers, sans pour autant les interdire. Selon le temps restant, rien n'empêche de les poser dans le cadre d'un « questions/réponses »

SUR LA VAD :

Personne sur le terrain ne ressent qu'il s'agit d'un outil et non d'une obligation

Concernant les Gescli et Cofi 3.2 : Il faudrait que le sujet soit ré abordé, ainsi que la prime bancaire, RVB

RAPPORT MORAL :

2013 a été l'année d'obtention par l'association d'une journée de détachement pour les participants au congrès national. Par contre, nous allons insister pour que l'info soit bien diffusée aux niveaux locaux car des DTELP n'ayant pas été informées, ont encore refusé cette journée à certains collègues.

2013 a aussi vu naître le nouveau site web de notre association, nous invitons tous nos collègues à s'y connecter et à s'inscrire sur le forum. Le conseil d'administration souhaite que celui-ci revive aussi bien que l'ancien avant sa pollution. Nous en avons sécurisé l'accès par une inscription préalable à faire valider par un membre du bureau national.

2013 a été une année de nombreux échanges entre les membres du bureau. En effet, chaque mail envoyé l'a été avec tous les autres membres en copie. Ainsi, chacun a été informé des démarches ou suggestions des autres, ce qui a créé une bonne dynamique toute l'année.

2013 nous a vu renouer avec les audiences au siège, il faut continuer en ce sens. La prochaine audience est prévue pour fin novembre sous forme de réunion téléphonique, comme nous l'avons déjà fait précédemment avec B Condat (ancien Directeur Adjoint de l'Enseigne et de La Banque Postale).

2013 a aussi été une année fructueuse en relance d'associations locales. La protection juridique est ce qui motive le plus les collègues. Suite au mail envoyé sur les boîtes professionnelles, nous avons reçu près de 40 adhésions individuelles. C'est une bonne base pour la création d'Associations Locales.

Nous poursuivrons nos efforts en 2014, afin que ces liens directs avec nos dirigeants soient conservés et que chaque conseiller soit informé de ces échanges.



RAPPORT FINANCIER :

Si 2011 a été une année de bénéfice, il n'en est pas de même pour 2012 avec 4591 € de dépenses contre 3097€ de recettes seulement. 2012 devrait être moins déficitaire, mais il nous faut attendre la facture du congrès et les adhésions des associations locales (certaines sont en effet très en retard dans le versement des cotisations).

Les dépenses les plus importantes ont été identifiées, il y en a 3 :

le congrès

le conseil d'administration

l'assurance protection juridique

LE CA débattrait des possibilités de réduction de ces 3 pôles dépenses.

CANDIDATURES BUREAU 2014 :

Sur les 9 membres du conseil d'administration 2013, 7 sont présents ce jour. Nous sommes sans nouvelle de l'un d'entre eux et un autre a dû démissionner pour raison de santé.

Les 7 membres présents sont donc démissionnaires comme le stipulent nos statuts et nous faisons appel aux volontaires désireux de participer activement à la vie de l'Association. Une seule personne pose sa candidature et les 7 membres sortants présentent leur candidature. Ainsi, le nouveau Conseil d'Administration est composé de 8 membres. Ils se réuniront donc à la fin de cette AG.

LIEU DU CONGRES 2014 :

Comme chaque année il nous faut à présent choisir la région où se déroulera le prochain congrès, nous faisons donc appel aux volontaires.

Les collègues du 69 se portent volontaires avec l'appui du 42 et du bureau national.

Il leur est demandé de nous confirmer et de nous indiquer un lieu précis d'ici fin novembre.

L'assemblée générale se termine donc à 19h15 laissant les membres du nouveau CA se réunir.



COMPTE RENDU DU CONSEIL D'ADMINISTRATION vendredi 4 19h30

Valérie ayant annoncé la veille ne pas se représenter au poste de présidente pour raisons professionnelles, nous faisons appel à un volontaire pour la remplacer.

Après présentation des candidatures et vote, le nouveau bureau se compose donc de :

PRESIDENT : Georges ERDOS
VICE PRESIDENTE : Valérie COUZINET
VICE PRESIDENT : Hervé DRILLON
TRESORIER : Jean-Christophe PECHMAGRE
TRESORIER ADJOINT : Vincent ESPITALIER
SECRETAIRE : Ghislaine GAUCHET
SECRETAIRE ADJOINT : Gilles MARCELLEAUD
SECRETAIRE ADJOINTE : Elodie JUND

Première décision :

Fixer la date de la prochaine réunion du CA : elle se fera en mars. La date exacte reste à définir mais ce ne sera pas le 8. Afin d'en réduire les frais, nous décidons que cette réunion se fera sous forme téléphonique. Jean-Christophe se chargera des modalités.

Deuxième décision :

La cotisation est maintenue à 20 €, il sera demandé que celle-ci soit versée au plus tard en juin de chaque année.

Troisième décision :

La priorité de cet après congrès est la préparation de la prochaine audience. Nous échangerons par mails les idées et suggestions pour la préparer au mieux.

Quatrième décision :

Nous porterons notre attention sur :

- la recherche de financement et le soutien de partenaires
- l'élargissement de la communication sur notre site web et la relance du magazine « En bureau » pour un article

Cinquième décision :

Il est indispensable aussi de faire le maximum pour réactiver d'anciennes associations locales qui ont disparu et d'en monter des nouvelles.

Après ces 2 jours bien chargés, nous levons la séance à 20h15 et rejoignons nos collègues pour leur annoncer la composition du nouveau bureau.

A l'issue de cette annonce aura lieu la tombola dont les principaux lots sont 3 tablettes offertes par Isabelle LHERBIER au nom de LPM. Les gagnants seront choisis par tirage au sort d'abord d'un nom parmi ceux des congressistes puis du lot (tablettes, carnets, stylos, biscuits, kit de branchements portables).

Il est précisé que les membres du bureau sortant ont décidé de ne pas participer à cette tombola.



Nous remercions tous les participants à ce congrès présents ou non : M Didier Moaté, Olivier Kozar qui ont accepté notre invitation, Mme Isabelle Lherbier de la Poste Mobile qui en plus de son intervention nous a fait don de 3 tablettes. M Alexandre Jullien (LBPAM), Me Emilie Blain (LBP Assurance Santé), ainsi que l'office du tourisme d'Aubigny sur Nère dont la participation en objets publicitaires nous a permis d'agrémenter les cadeaux et la tombola. Nos partenaires pour le congrès, EasyBourse, Ciloger, LBPAM, LBP IARD, LBP Financement. Tous les conseillers de métropole et d'outre-mer adhérents de l'association sans qui ces congrès ne pourraient avoir lieu, et tout particulièrement ceux qui ont effectué le déplacement.

Merci

