

# COMITE D'ENTREPRISE

Caisse d'Epargne d'Auvergne et du Limousin

## *Ordre du jour de la réunion plénière du 23 juin 2017*

### **I Fonctionnement du Comité d'Entreprise**

- 1) Approbation des Procès-Verbaux des réunions des 24 et 28 mars 2017
- 2) Renégociation des crédits du Comité d'Entreprise
- 3) Modification du Règlement intérieur du CE

### **II Social**

- 1) Listes des embauches, départs, CDD, tous les éloignés de l'entreprise, nouvelles affectations
- 2) Information sur l'évolution de la rémunération à la CEPAL
- 3) Consultation sur l'évolution de l'emploi à la CEPAL
- 4) Avis sur les contrats d'alternance
- 5) Rapport CHSCT : bilan 2016 et programme de prévention 2017
- 6) Bilan du travail à temps partiel
- 7) Informations à fournir sur la part variable 2016 versée en 2017 (cf. II-7 réunion du 27 mai 2016), quelle est l'enveloppe globale réelle ?
- 8) Contrat de génération
- 9) Présentation du Réseau Social Groupe : YAMMER

### **III Economie**

- 1) Tendances et autres informations économiques : compte-rendu d'activité du 1<sup>er</sup> trimestre 2017
- 2) Avis sur le projet d'utilisation du CICE par la CEPAL
- 3) Réponses aux questions sur le bilan 2016 de la sous-traitance à la CEPAL
- 4) Nouvelle organisation dans le Cantal et autres Groupes
- 5) Point sur les Spécialistes Crédits
- 6) Point sur la réorganisation commerciale : fermetures et accompagnement, portefeuilles GCP, mobilité, départs, etc...
- 7) Avis du Comité sur le 3<sup>ème</sup> axe du projet de réorganisation commerciale mis en œuvre en 2016 (questions jointes)
- 8) Service courrier : scannage de dossiers de crédits par l'accueil à Delille, ventilation, distribution
- 9) Problèmes récurrents et nombreux avec MySys
- 10) Avis sur la situation économique et financière de la CEPAL
- 11) Modifications d'organigramme : Direction Service Clients, Direction Développement Banque Assurances Qualité, Direction Marché des Pros et de la Gestion Privée
- 12) Agence modèle n°1

# Questions sur les nouveaux repères métiers

Le Comité, découvrant ce document en séance préparatoire, souhaite poser quelques questions afin d'en comprendre la finalité.

## **Globalement**

Les éléments fournis ont été en test durant plusieurs mois dans 8 sites de la CEPAL. Qu'en est-il ressorti avant la rédaction du présent document ?

## **Dans le document**

Page 2 : 15 heures + 10 heures = 25 heures, réparties de quelle manière pour les GC ? Quelle est la cohérence entre la page 2 (25 heures) et la page 6 (24 heures BO compris) ?

Page 3 : dans le parcours 1, à quel moment le GC vend-il ? Pourquoi une différence entre le parcours 3 et le parcours 4, traités de la même manière ? « Je résous » : la durée de résolution a-t-elle été estimée ? Que veut dire « pousser » une proposition ?

Pages 5 et 8 : la satisfaction du client ne devrait-elle pas figurer en 1<sup>er</sup> dans les objectifs ?

Pages 6 et 9 : quelles sont les différentes configurations d'agences pour l'accueil ? Comment les repères sont-ils déclinés dans chacune d'entre elles ?

Page 10 : quid de l'émulation de groupe ? Les appels du soir sont conseillés à partir de quelle heure ?

Page 12 : le DA n'a-t-il pas lui aussi pour objectif la satisfaction du client ?

Page 13 : détailler le nombre de contacts selon le type d'agence. Qu'est-ce qu'un contact ? Qu'est-ce que l'accompagnement ? L'ancien référentiel métier semble avoir grandement inspiré le repère métier du DA, mais était-il appliqué partout et dans tous ses points ? Le nouveau repère métier apporte quoi de nouveau ?

Page 17 : quelle est la fréquence préconisée pour les briefes ?