

## Des élus à vos côtés au quotidien

### RÉSULTATS FINANCIERS 2ME TRIMESTRE 2024

La direction nous a présenté l'arrêté des comptes de BPL au 30 juin 2024 :



Le PNB est porté par les commissions passant de 153,8 millions au 30/06/2023 à 157,30 au 30/06/2024. Cependant le coût du risque est en augmentation soit -16,4 au 30/06/2024 contre -10,4 au 30/06/2023.

Ainsi le résultat net part du groupe est en baisse : au 30/06/2024, il est de 55,5 millions contre 72,70 au 30/06/2023.

L'évolution des encours de collecte est plus équilibrée que les années précédentes par rapport à la variation des encours de crédits.

La CEBPL a une solvabilité qui reste solide...C'est déjà ça !

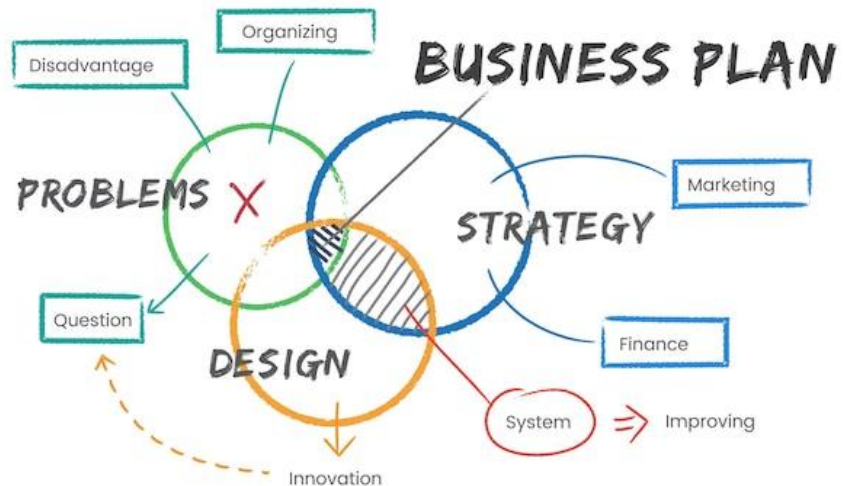
### PLAN STRATÉGIQUE 2025/27

La Direction nous présente les projets stratégiques de ce plan 2025/2027 qui nous sera détaillé fin 2024. Ce plan s'appuie sur 3 piliers déclinés en 24 projets animés par 20 leaders métiers :

#### 1) Accélérer sur nos métiers cœur

⋮

- Réaffirmer nos promesses relationnelles et adapter notre modèle de distribution pour une relation proactive et experte
- Être la banque des familles
- Conquérir les entrepreneurs, dirigeants et décideurs locaux



Vos représentants au CSE : Lionel BOURVA, Alain CLODIC, Marie-Laure CRENN, Arnaud LE POGAM, Alexandre MILLER, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Valérie RAULT, Laurent CORBE



- Transformer notre modèle de performance

## **2) Devenir une entreprise à impact**

- Structurer notre politique impact +
- Accompagner les transitions de nos clients, qu'elles soient économiques, sociales, sociétales et environnementales
- Engager un pacte gager social et environnemental plus fort pour la CEBPL
- Valoriser notre nature coopérative

## **3) Assurer une création de valeur durable**

- Entreprendre une démarche de simplification et d'efficacité
- Vendre la tarification et la marge
- Se positionner sur des opérations à plus forte valeur ajoutée génératrices de commissions
- Développer et équilibrer les relais de croissance existants et être en veille sur des activités nouvelles à développer



## **PROGRESSER DANS LE RESEAU**

Un programme de formation personnalisé sera proposé aux salariés gestionnaires clientèle particuliers et professionnels. Le collaborateur devra au préalable remplir un questionnaire (une vingtaine de questions) pour effectuer un diagnostic de ses compétences, normalement sur la base du volontariat mais la direction nous informe que les managers inciteront les collègues à l'effectuer...en toute bienveillance, espérons ! Il existera 10 domaines de compétences du référentiel métier répartis par expertises métiers et fondamentaux.

Le but principal de cette enquête, aux dires de la RH, est d'aider les conseillers en diagnostiquant leurs compétences, et ce afin de pouvoir les développer dans un second temps : des parcours de formations personnalisés seront en effet proposés.

Le manager aura une vision des diagnostics de son équipe, il y aura un suivi des niveaux de compétences...Les élus du Syndicat Unifié/UNSA interviennent pour que ces évaluations soient faites en toute bienveillance, sans mise en défaut des salariés en difficulté.



Le déploiement est prévu en JANVIER FEVRIER 2025.

Vos représentants au CSE : Lionel BOURVA, Alain CLODIC, Marie Laure CRENN, Arnaud Le POGAM, Alexandre MILLER, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Valérie RAULT, Laurent CORBE.



Pour nous contacter : Adresse mail  
Sur internet [UNSA – UNSA CEPBL \(su-uns-a-cebpl.fr\)](https://su-uns-a-cebpl.fr)  
Toutes nos actualités sur



Pour télécharger notre application,  
Flashez ce QR Code

