

NN 13-2022 • 3 novembre

# BPCE : NAMIAS SUCCÈDE À MIGNON

## Une priorité s'impose au nouveau président : mettre en adéquation les moyens avec son ambition.

*Pour la première fois depuis la création de BPCE, le Conseil de Surveillance (CS) avait à faire un choix, en l'occurrence entre Nicolas NAMIAS (NN) et Daniel KARYOTIS (DK). Entre le jeune énarque (46 ans) adoué par Laurent MIGNON (LM), rompu au fonctionnement du groupe qu'il a intégré par le haut, passé par deux postes au directoire avant de prendre la direction de NATIXIS et l'expérimenté Directeur Général de la BP AURA (61 ans dont 30 dans le groupe) tout aussi rompu au fonctionnement du groupe dans un registre différent, passé également par le directoire après avoir occupé plusieurs postes de direction et dirigé une Caisse d'Épargne.*

*Il fallait obtenir 13 voix au premier tour pour être élu et la majorité simple au second. Aucun des deux candidats n'a atteint ce score mais NN a suffisamment distancé DK pour que, logiquement, ce dernier se retire et permette au CS et au groupe d'afficher sa volonté de se rassembler autour du nouveau leader.*

*NN, qui prendra ses fonctions dès le 2 décembre, devra donc assumer la suite du Plan Stratégique Groupe (PSG) dans un contexte très incertain et projeter le Groupe dans un avenir plus lointain tout aussi difficile à cerner.*

### ■ Départ pour le moins inattendu

Après avoir pris le contrepied de la stratégie de son prédécesseur, lancé des réformes structurelles de grande envergure et engagé un plan stratégique 2022-2024 ambitieux, LM a quitté précipitamment son poste à quelques semaines du renouvellement de son mandat qui ne devait être qu'une formalité. Il venait de surcroît d'être nommé (au 1<sup>er</sup> septembre) président de la Fédération Bancaire Française (FBF) au titre de sa présidence du directoire de BPCE.

### ■ Deux horizons de temps selon NN

NN, que le Syndicat Unifié-Unsa a pu rencontrer avant l'élection, tout comme DK, nous a affirmé s'inscrire dans deux horizons de temps :

- **un temps court** durant lequel il faudra traiter les problématiques immédiates, inhérentes au contexte: risques de marché, risques opérationnels, rareté et coût de la liquidité avec pour conséquence le pincement de la Marge Nette d'Intermédiation (MNI). Selon lui, l'organe central assumera sa mission et aidera les différents métiers à passer ce cap difficile.
- **un temps long** pour renforcer le Groupe dans toutes ses dimensions en respectant l'équilibre actuel des recettes : 70% pour la Banque de Proximité et Assurances (BPA), 30% pour Natixis désormais Global Financial Services (GFS) autour des activités de Corporate Investment Banking (CIB ou Banque de Grande Clientèle) et Asset Management (AM ou Gestion d'Actif et de Fortune).

### ■ 1 français sur 4 client de BPCE en 2030

S'agissant de la BPA, NN affirme une ambition forte pour le temps long : passer de 22 à 25% de parts de marché en 2030. Ce qui correspondrait à conquérir, en net, 800 000 clients actifs supplémentaires !

### ■ Inadéquation ambition / moyens

C'est sans aucun doute là que le bât blesse. Cette ambition, nous la ferions nôtre sans hésitation si seulement les moyens mis en œuvre étaient en adéquation. Elle s'inscrit dans la continuité du PSG en cours qui, d'ores et déjà, prévoit la conquête de 451 400 clients actifs (410 000 particuliers, 35 000 professionnels et 6400 entreprises rien que pour les Caisses d'Épargne). En parallèle, les effectifs continuent à diminuer. Plus grave, notre groupe ne parvient plus à compenser le turnover et laisse désormais apparaître des milliers de postes vacants.

### ■ Le dialogue social comme 1<sup>ère</sup> solution

Fidèles à nos racines et résolument tournés vers l'avenir, nous réaffirmons la nécessité existentielle du dialogue social. Nous considérons que les personnels et leurs représentants ont très largement fait leur part du chemin. Il est grand temps que les employeurs écoutent et entendent les remontées et la vérité du terrain.

**Gageons que le nouveau leader de BPCE ne manquera pas d'initier le virage indispensable sur les moyens. Toute autre stratégie dégraderait plus encore la qualité de vie au travail et de service à la clientèle, donc impacterait les résultats !**