



### **SNB/CFE-CGC dénonce le projet de mise en place de conseillers bancaires « auto-entrepreneurs » par la Caisse d'Épargne, Groupe BPCE**

La Caisse d'Épargne souhaite mettre en place des conseillers bancaires indépendants, rémunérés à la commission. Une expérience inédite sur le territoire Français et validée par la direction du Groupe BPCE. Dans l'attente de l'aval du régulateur, l'Autorité de contrôle prudentiel et de régulation (ACPR), le SNB/CFE-CGC 1<sup>er</sup> acteur syndical du secteur dénonce un projet dangereux non seulement pour les salariés mais également pour les clients.

Dans un secteur bancaire en mutation, entre plans d'économie, évolutions technologiques et contexte social tendu, les banques font preuve d'imagination afin de continuer à se développer et conserver leurs marges. C'est dans cet environnement que les Caisses d'Épargne, Groupe BPCE (Banque Populaire, Caisse d'Épargne, Natixis et leurs filiales), ont décidé de tester un nouveau statut : « conseiller auto-entrepreneur ».

La Caisse d'Épargne souhaite créer un nouveau statut de conseiller indépendant local, qui sera mandataire exclusif du Groupe, et aura pour mission de suivre les clients existants, mais également d'en démarcher de nouveaux. En lien direct avec les solutions en ligne Caisse d'Épargne : c'est elle qui réalisera les actes de gestion et les opérations bancaires qui découleront de la prestation du conseiller.

#### **Aujourd'hui en région, demain en ville**

Cette solution pourrait, selon la banque, lui permettre de conserver sa rentabilité dans les territoires ou elle ne souhaite plus maintenir une agence, ou en installer une nouvelle. L'objectif est de faire remonter ses parts de marché dans les régions, où elle peine à atteindre les 10 %. Ciblées la Bretagne et les Pays de la Loire, où près d'une agence sur deux dispose de trois employés temps plein qui pourront à terme être remplacés par des électrons libres auto-entrepreneurs.

#### **Des risques humains, réglementaires et déontologiques**

Des flous persistent concernant le recrutement de conseillers voulu expérimentés par le Groupe ainsi que les formes juridiques de ces conseillers indépendants. Leur rémunération, elle, sera basée sur le commissionnement de nouveaux produits (crédits, assurances...), mais aussi sur la défense et la préservation des stocks (croissance des encours, progression du PNB de l'agence...). Pour la banque, l'intérêt est évidemment financier, puisque les charges seront supportées par le conseiller indépendant (frais de personnel, fonctionnement courant de l'agence, etc...).

De plus, l'entreprise par le biais de ce nouveau statut se déchargerait totalement de tout ou partie de ses obligations et charges, notamment en matière de formation et de certification des futurs conseillers ou de responsabilité commerciale.

Le SNB/CFE-CGC considère qu'une ligne rouge a été franchie avec l'uberisation du secteur bancaire. Porte ouverte à de nombreuses dérives, les représentants du personnel redoutent que ce statut pousse davantage à la vente de produits pour faire gonfler les revenus de l'indépendant, plutôt qu'au conseil et à l'accompagnement.

CONTACT PRESSE : COMMUNICATION SNB/CFE-CGC

Mail : [communication@snb-services.org](mailto:communication@snb-services.org)  
Tél. : 06 27 41 26 45