



AUGMENTATIONS SALARIALES

UNE PROTECTION FINANCIÈRE GRÂCE À FO COM

SOMMAIRE

*Augmentations salariales
Une protection financière grâce à FO Com*

*Le CSE (Comité Social et Économique),
qu'est-ce que c'est ?*

Banque de détail : la feuille de route dévoilée

RVB 2026 : FO Com dans l'action

*Accord BGPN signé par FO Com le 3 juin
2025 point sur les 2 mesures fortes*

Incertitudes dans les maisons de l'habitat



La période des négociations salariales vient de débuter et les premières propositions de La Poste sont indécentes.

Les revendications portées par FO Com sont claires et totalement réalisables :

- Augmentation générale de 3% permettant le rattrapage des dernières années. Aucune année blanche concernant les cadres ne peut être tolérée.
- 13^e mois. Comment un groupe comme La Poste peut-il encore afficher un tel manque ?
- Augmentation de la prime ultra-marine dont la prime BINO. Rappelons que les prix en outremer sont de l'ordre de 42% supérieurs à ceux de la métropole.
- Mesures spécifiques pour les familles monoparentales ou personnes seules.

- Revalorisation et l'élargissement des primes frontalières et de vie chère.
- Revalorisation des mesures annexes (aide aux transports, ITVP etc.).
- L'arrêt du tassemement des grilles pour les fonctionnaires.
- La revalorisation des primes de fonctions et de la rémunération variable.

Pour l'instant, La Poste fait la sourde oreille. Face à des exigences croissantes, des mesures d'économie demandées encore et toujours aux mêmes populations de postiers et un État qui ne prend pas sa part concernant la compensation des missions de services public, impacter la rémunération des postiers ne doit pas être la seule solution. FO Com n'a de cesse de le rappeler à La Poste.

LE CSE (COMITÉ SOCIAL ET ÉCONOMIQUE), QU'EST-CE QUE C'EST ?

Depuis fin 2024, les CSE sont mis en place à La Poste. Chaque postier dépend d'un CSE d'Établissement (relatif à son métier pour l'hexagone) où les représentants des salariés et ceux de La Poste discutent des sujets locaux telles les fusions de secteurs, les fermetures de bureaux, les impossibilités de reclassement suite à inaptitude, etc.

Le CSEE gère également les Activités Sociales et Culturelles locales (billetterie, sport, culture, loisirs, cartes cadeaux). Le périmètre concerné est la DDR (Direction Déconcentrée du Réseau) qui regroupe plusieurs DEX (Directions Exécutives). Tous les postiers sont rattachés au CSE Central (où toutes les Branches sont représentées). Les représentants nationaux de La Poste présentent aux élus issus des CSEE les grands pro-

jets de La Poste telles les orientations stratégiques ou la politique sociale. Actuellement, ils échangent très souvent sur les nouvelles modalités de mise en place des Activités Sociales et Culturelles. Le CSEC gère celles qui sont mutualisées : vacances, parentalité, aides solidaires, chèques-vacances, colonies, etc.

En conséquence, concernant les ASC, si le prestataire choisi par votre CSEE est différent de celui du CSEC (Up Kalidéa), vous devrez vous inscrire sur les 2 portails afin de bénéficier de l'ensemble des offres.

Les représentants FO Com sont à votre disposition pour toutes demandes d'information.

BANQUE DE DÉTAIL : RETOUR DU CSEC LA FEUILLE DE ROUTE DÉVOILÉE

Lors du CSEC du 3 décembre, La Directrice du développement omnicanal s'est félicitée du retour à la rentabilité de La Banque de Détail avec un an d'avance sur le calendrier prévu.

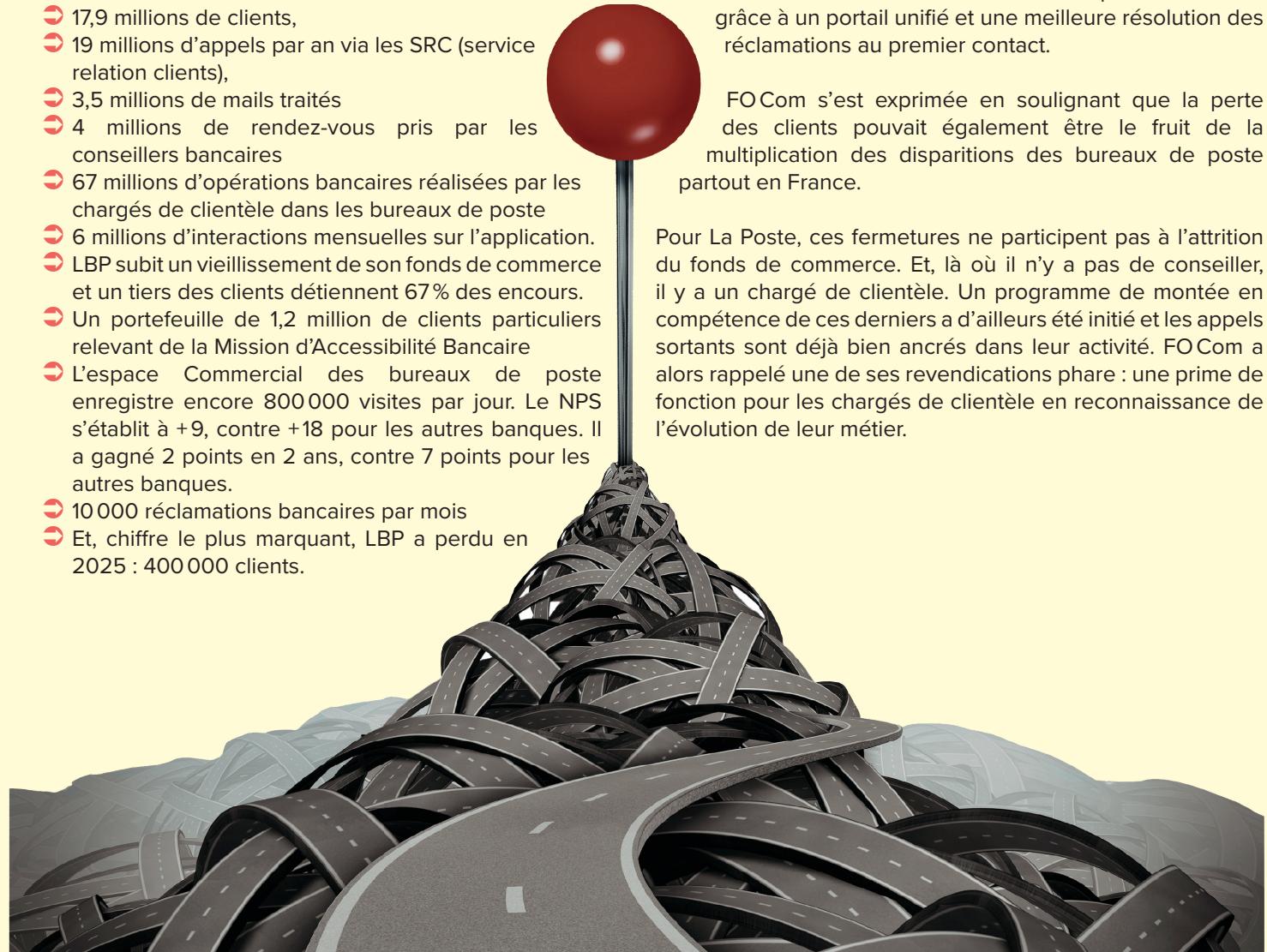
En quelques chiffres, La Banque Postale c'est :

- ➡ 17,9 millions de clients,
- ➡ 19 millions d'appels par an via les SRC (service relation clients),
- ➡ 3,5 millions de mails traités
- ➡ 4 millions de rendez-vous pris par les conseillers bancaires
- ➡ 67 millions d'opérations bancaires réalisées par les chargés de clientèle dans les bureaux de poste
- ➡ 6 millions d'interactions mensuelles sur l'application.
- ➡ LBP subit un vieillissement de son fonds de commerce et un tiers des clients détiennent 67% des encours.
- ➡ Un portefeuille de 1,2 million de clients particuliers relevant de la Mission d'Accessibilité Bancaire
- ➡ L'espace Commercial des bureaux de poste enregistre encore 800 000 visites par jour. Le NPS s'établit à +9, contre +18 pour les autres banques. Il a gagné 2 points en 2 ans, contre 7 points pour les autres banques.
- ➡ 10 000 réclamations bancaires par mois
- ➡ Et, chiffre le plus marquant, LBP a perdu en 2025 : 400 000 clients.

Plusieurs solutions sont mises en place : cohérence conseil, développement du digital, personnalisation des sollicitations clients pour améliorer la concrétisation, vision des clients sur leurs demandes en cours, traitement et suivi de bout en bout des demandes des clients visibles par le conseiller grâce à un portail unifié et une meilleure résolution des réclamations au premier contact.

FO Com s'est exprimée en soulignant que la perte des clients pouvait également être le fruit de la multiplication des disparitions des bureaux de poste partout en France.

Pour La Poste, ces fermetures ne participent pas à l'attrition du fonds de commerce. Et, là où il n'y a pas de conseiller, il y a un chargé de clientèle. Un programme de montée en compétence de ces derniers a d'ailleurs été initié et les appels sortants sont déjà bien ancrés dans leur activité. FO Com a alors rappelé une de ses revendications phare : une prime de fonction pour les chargés de clientèle en reconnaissance de l'évolution de leur métier.



RVB 2026 : FO COM DANS L'ACTION

FO Com a sollicité le Siège en réclamant la présentation de la RVB 2026 pour l'ensemble de la Ligne Conseil Bancaire. Réponse : « inutile, car rien n'a changé ». Peut-être qu'au niveau national rien n'a changé, mais les remontées locales de nos militants, elles, ne présagent rien de bon et le pouvoir d'agir sévit ! Quelques exemples :

1. Septembre 2025, en DDR Sud-Est, un DT organise une réunion avec les CAEP puis une réunion avec les CA en leur disant qu'en accord avec les DS, absents de la rencontre, il allait mettre en place un malus RVB. En cas de non atteinte d'objectifs fixés par lui-même (IARD, prévoyance, crédit consommation, etc.). Il écrêterait une partie de la RVB pour la reverser aux meilleurs. **Grâce à l'action de FO Com, cette décision n'a pas été appliquée.** Nous restons vigilants.

2. Cette année, toujours en DDR Sud-Est mais dans une autre DEX, un dispositif particulier a été présenté aux CAEP pour le Q1. Pour percevoir la RVB individuelle production commerciale, il faudra, à minima, réaliser 3 des 5 items suivants :

- CNP+Louvre : 1,5 millions d'€
- Mutuelle Santé : 3 contrats
- Diversification Hors Assurance-vie : 250 000€
- Crédit consommation : 100 000€
- Crédit immobilier offre émise : 500 000€

Sinon aucune RVB PROD ne sera versée !

3. Toujours en 2026, en DDR GSO, par rapport au classement dans le DEFI, une calculette transformera en points la production. Il faudra alors 8 000 points pour 100% de RVB.

Ces exemples démontrent, encore une fois, que certains managers préfèrent utiliser le bâton que la carotte. FO Com dénonce cette vision des choses et conteste le fait qu'il s'agisse d'un signe positif ou d'un véritable levier de motivation.

Avec des primes de fonction non revigorées depuis 2014, une RVB qui ne cesse de décroître et des NAO (négociations salariales) peu prometteuses ainsi qu'un intérressement bien en deçà de celui perçu dans les autres réseaux bancaires, le moral de la Ligne Conseil Bancaire est morose et le turn-over déjà constaté risque bien de s'accentuer. Consciente de la nécessité de protéger le pouvoir d'achat des postiers, FO Com refuse ces initiatives locales impactant négativement la RVB.

ACCORD BGPN SIGNÉ PAR FO COM LE 3 JUIN 2025 POINT SUR LES 2 MESURES FORTES

INDEMNITÉ DE MOBILITÉ TERRITORIALE

Grâce à la signature de FO Com, plus de 1 million d'euros ont été versés par l'entreprise à 701 postiers qui ont changé de poste en 2025. **201 conseillers bancaires en ont bénéficié.**

Répartition par DDR du nombre de bénéficiaires et du budget consommé.

DDR	CONSOMMATION (EN €)	NBRE DE BÉNÉFICIAIRES
Ile de France	259 286	142
Grand Sud Ouest	94 073	93
Ouest	248 777	190
Sud Est	236 759	152
Nord Est	188 329	102
Outre Mer	18 350	9
DNSO	12 150	13
TOTAL	1 057 724	701

INDEMNITÉ DIFFÉRENTIELLE DU VARIABLE CIBLE

Là encore, FO Com a permis à 276 postiers de bénéficier d'un montant global de 1,2 million d'euros. 161 conseillers bancaires ont perçu cette indemnité pour un montant moyen de 5 206 €.

Si FO Com appose sa signature sur un accord, c'est pour que les postiers en retirent des bénéfices non négligeables. Mais si la contractualisation siffle la fin de la négociation, elle représente également le début du suivi de l'application de l'accord. Notre signature nous engage. C'est pourquoi les militants FO Com sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos réflexions, vos démarches et vos décisions. N'hésitez pas à les solliciter.

INCERTITUDES DANS LES MAISONS DE L'HABITAT



Lors du PACS 2026, la Directrice de la Banque De Détail indiquait que la Banque Postale avait perdu 40% de sa production de crédit immobilier entre 2024 et 2025. La raison ? les marges négatives que peuvent se permettre les autres banques.

En bureau de poste et en maison de l'habitat, les taux pratiqués par La Banque Postale ont mis les conseillers en grande difficulté. La conquête de nouveaux clients par le biais du crédit immobilier est reléguée à un vieux souvenir. Conserver ses propres clients patrimoniaux ou à enjeu relève aujourd'hui de l'impossible.

La solution viendrait de la création de valeur en accélérant la créance relationnelle. Toujours au cours du PACS, le Président de La Banque Postale expliquait que le multi équipement permettrait de revoir les marges et donc les taux pour le client « qui en vaut la peine ». A M+12, le client a conservé seulement 2,48 gammes et le prospect 1,57. Pourquoi de tels chiffres ? Depuis des années l'équipement des souscripteurs d'un prêt immobilier LBP est bien inférieur à celui des banques. La faute à qui ? Pour La Poste, aux conseillers bien sûr. En réalité, ne faut-il pas se poser la question de la « qualité » de nos services et de nos produits ? Il faut s'attendre en 2026 à un regain de pression sur les souscriptions. Est-ce cela qui donnera l'envie aux clients et prospects de souscrire un prêt immobilier à La Banque Postale ? Non bien sûr. De plus les souscriptions ne pourront être réalisées que si les clients contractent des prêts immobiliers. Avec aujourd'hui moins de 4 % de parts de marché, il

faudrait pourtant qu'une réelle stratégie se mette en place.

Du côté du personnel des maisons de l'habitat, de nombreuses questions restent sans réponse. Depuis un an, les CESI constatent ce décrochage entre les taux de crédit immobilier pratiqués par La Poste et ceux du marché. Ils ne peuvent plus exercer dans des conditions normales. Beaucoup ont le sentiment de ne plus avoir les moyens de remplir leur mission. Ils craignent pour leur avenir si l'activité continue de s'effondrer. Le maintien de leurs compétences, de leur reconnaissance professionnelle et de leur rémunération variable les inquiète fortement.

Le PACS n'a apporté aucune réponse.

Quant aux ACI qui, avec le soutien de FOCom, ont vu aboutir une partie de leurs demandes, ils risquent bien de rester sur leur faim. Alors que La Poste annonçait un à deux ACI par maison de l'habitat qui pourraient être promu CCI (Conseiller Crédit Immobilier), il n'y en aurait qu'une dizaine au total. Les APC seront ouverts au niveau national et les CBP pourront y postuler.

Le sujet du crédit immobilier est crucial. Il y a quelques temps nous avions rédigé un article intitulé : « Une banque qui ne fait pas crédit est-elle une vraie banque ? ». Lors du PACS, la Directrice de la Banque de Détail a réaffirmé que nous devions faire des crédits parce que nous sommes une banque.

Alors, mesdames et messieurs les dirigeants de l'entreprise, il est urgent d'imaginer une réelle stratégie !

DÉTERMINÉS