



BNP PARIBAS

18 Octobre 2021



Marie-Hélène
CHEVALLIER

06 68 75 89 97



Samira
MOANDA

06 65 88 66 02



Alexandre
BERTHELOT

06 98 37 54 31



Valérie
GUEVEL-POUPARD

07 60 47 28 80



Isabelle
VOLMERINGER

06 99 26 44 84



Chantal
MARCHAND

06 99 33 92 51



Alexandre
BOUAT

06 98 54 83 53



Patricia
SUPARAMY

06 65 88 39 95

Représentant Syndical National



Pierre RIVIÈRE
06 65 64 56 98

Représentant Syndical National
Adjoint



Laurent COURRIER
06 68 05 69 06

CSEC Octobre 2021

BNP Paribas la banque d'un monde qui change et qui change
VITE !!

Filière UNICC / Gestion de carrière / Focus BDDF

UNICC : LA FILIÈRE CLIENTS COLLABORATEURS

Les élus CFDT sont favorables à ce projet car les enjeux majeurs sont clairement identifiés:

- Le renforcement de la confidentialité de vos données personnelles (devenant « client protégé ») et la maîtrise des conflits d'intérêts.
- La filière UNICC permettra l'amélioration de votre satisfaction avec des conseillers dédiés maîtrisant l'offre collaborateurs et experts sur les sujets spécifiques de l'épargne et de la prévoyance entreprise.

Nous avons néanmoins alerté en séance la Direction sur un préalable et de nombreux irritants ou aspects du projet inaboutis :



Vos élus CFDT ont demandé en séance la prise en compte et la résolution des problématiques exprimées, ainsi qu'une présentation aux élus locaux, et un suivi à 6 mois en central.

- **Une meilleure qualité de service** passera par un dimensionnement parfaitement adapté du dispositif de conseillers. Nous y serons attentifs.
- **Un caractère obligatoire** pour tous les salariés du réseau de transférer leurs comptes dans la filière UNICC (modalités à préciser).
- **Une offre tarifaire collaborateur** Modèles de Service pour les salariés hors filière UNICC concourant à une augmentation des frais de gestion de compte (Modèle Affinité).
- **Un pilotage managérial et commercial à distance** de conseillers UNICC peu en phase avec leur activité.
- **Une gestion des foyers mixtes pri/pro** non traitée dans le projet.

ABOUT ME : UN OUTIL INCONTOURNABLE POUR VOTRE CARRIÈRE

About Me est lié à My Mobility et My Development.

Pour préparer votre évaluation professionnelle, il est important de mettre à jour vos compétences et d'acter vos réussites via le feedback. Ces derniers sont privés.

2 Push pour gérer et anticiper votre mobilité :

Le 1er push concerne les offres d'emplois de My Mobility qui vous sont poussées en fonction des compétences saisies (seules les compétences maîtrisées ou experts sont prises en compte).

Le 2^{ème} push vous remonte des formations pour favoriser votre employabilité en lien avec My Development.

Ces deux Push dépendent de ce que vous avez enrichi dans votre Plan de Développement Personnel (PDP)

Lors de l'entretien annuel, il est important d'échanger avec votre manager sur les formations à planifier sur l'année suivante. Compléter son PDP est essentiel pour être acteur de votre carrière.

Vous pouvez saisir vous-même vos souhaits de formations en prévision d'une future prise de poste ou d'une mobilité et **pas seulement les formations métier de votre poste actuel.**

Par exemple : l'anglais est devenu incontournable. Vous pouvez l'intégrer à votre PDP. Vous aurez alors le push formation de My Development.

Attention : BDDF a fait le choix de désactiver les push offres d'emploi à tous les salariés du périmètre.

Les élus CFDT dénoncent cette inégalité de traitement. Elle nuit et freine Fortement la mobilité de tous les salariés de BDDF. La Direction DOIT nous revenir sur ce point. NOUS NE LACHERONS PAS CE POINT DISCRIMINANT.

RAPPEL

Vous passez Affinité :
1^{er} quad assuré pour
MOTIV

DIA gestion Affinité : Vous
pouvez bénéficier d'un
appui spécifique des CSI et
CSEP.

Bilan premier déploiement
18 territoires

Conseillers Affinités

85% sont ex-CP
9% ex-CC
6% autres postes

Conseillers Proximités

49% sont ex-CP
48% ex-CC
3% autres postes



MODÈLES DE SERVICE

Point d'étape du déploiement. A ce jour pour BDDF tout se passe bien
alors que vos 1^{ers} retours du terrain sont tout autre !

Une modération des objectifs sur cette période de
lancement

Une neutralisation du
temps de formation dans
MOTIV

Suite à vos premiers témoignages nous
avons porté auprès de la Direction les
demandes suivantes :

Des outils d'organisation et
de gestion du fonds mutualisé

Une bonne application du recueil de vos souhaits et
non une décision descendante et parfois arbitraire

Concernant les outils, la Direction nous a entendu et indique avoir mis des outils à disposition des managers
avec l'appui des directions de territoire !

**BDDF nous confirme qu'il y a bien une réduction des attendus. Nous restons dubitatifs sur le sujet.
Si cela est tout autre rapprochez-vous de vos élus locaux pour que nous puissions faire
respecter cet engagement !!**

Pour vos élus **CFDT**, il est nécessaire d'avoir un suivi sur le déploiement du projet en région et sur le
dimensionnement des portefeuilles Affinité et Proximité.

Sur ce point, la Direction nous a entendu et prévoit des points d'étape dans les CSEE locaux.

**Nous regrettons une fois de plus que votre charge de travail ne soit pas prise en compte lors des
transformations majeures.**

Un projet Réussi est un projet qui rencontre l'adhésion des salariés.

RÉSEAU : ÉVOLUTION POUR LES AGENCES NON RESIDENT

Filière des Non-Résidents

QUI

Tous les clients NR des agences classiques de France vont être regroupés dans les Espaces
NR déjà existants. Cela représente 44 000 foyers
(dont 25 000 relations commerciales inactives).

POURQUOI

Pression d'un contexte réglementaire
Opportunité de marché pour la banque suite au désengagement d'autres banques pour
capter des profils à forte valeur ajoutée.

COMMENT

Investissement IT pour fluidifier et digitaliser les parcours clients.
Appui du Legal de BDDF.
Création de 12 postes de CC NR (par mobilité interne) en plus des CP NR existants.
Création d'un Service Client basé à Paris composé de 6 conseillers.

OÙ

Territoire National

QUAND

Dès 2022, bascule progressive avec une analyse fine du portefeuille en amont

Pour vos élus **CFDT** ce regroupement va permettre de réduire le parc de comptes du réseau
d'agences classiques et la charge de travail associée.

**Nous serons vigilants à ce que les CC affectés soient suffisamment formés à leur prise de poste.
L'accessibilité aux formations à l'Anglais ne doit pas être freinée.**

