



Cfdt:

BNP PARIBAS

05 novembre 2025

VOTRE REPRÉSENTANT



Pierre LEGRAS
06 64 01 52 41

VOS ÉLU(E)S



Isabelle
CLERGEAU
07 60 40 61 27



Stéphane
GOUBIER
07 60 47 29 41



Jean-Pierre
LE MORVAN
07 60 78 90 28



Valérie
GUEVEL-POUPARD
07 60 47 28 80



Benoît
HERBRETEAU
06 99 51 42 68



Hadrien
BIGOT
02 51 84 82 04

Frédérique CHANTOIN

Alexandre MOMPLAY

Valérie DENIS

Marc FRERE

Chantal MARCHAND

Contacts Cfdt Région Grand Ouest

cfdt_irp_grand_ouest@bnpparibas.com

02 51 84 53 63



CSEE GRAND OUEST

16 octobre 2025

Enquête PULSE en RGO : Plus ça va, moins ça va

Que dire.... Une fois de plus le constat est décevant en RGO. Mais vous le savez déjà, puisque les résultats ont été commentés dans vos périmètres (enfin... en principe, puisque nos visites nous prouvent l'inverse....).

Excepté pour le Corporate (tous les items sont supérieurs à BCEF Réseau), la baisse est forte en Banque Privée et pour les Territoires (tous les items sont en dessous de BCEF Réseau ...)

Ainsi, au global, $\frac{3}{4}$ des répondants pensent que BCEF ne place pas ses collègues au cœur des priorités. Et moins d'un collègue sur 2 pense que le client est au cœur des priorités de BCEF.

Le NPE de la RGO (recommandation des salariés à leur entourage d'intégrer BNP Paribas en tant que salarié) s'écroule, en moins d'un an, pour atteindre **-16** (-11 par rapport à la dernière enquête) et pour atteindre l'un des pires niveaux de France.....

Pour les Élus Cfdt, la politique de bâtonnite doit s'arrêter! Il faut redonner du sens au travail ! Ce serait un bon début non ?



La Région, elle, va tenter de recréer du collectif :

- Animation de communautés par métiers, par typologie d'agences,...
- Prises de paroles de la Région et « Live » pour donner de la visibilité.

Gageons que nous ne soyons pas juste dans des intentions mais bien dans une volonté d'écoute pour améliorer les conditions de travail.

Les Élus Cfdt, nous le rappelons, n'ont qu'une priorité : voir des collègues, GI/HRPB, managers épanouis dans leurs postes, avec de bonnes conditions de travail, qui contribuent à la réussite économique de l'Entreprise. Souhaitons que ce soit une volonté commune. Les intentions et les actes de la RGO doivent être cohérents.

Ma Contribution ! Sans la contribution des DiA

En novembre 2024, le Directeur Régional Retail nous présentait avec enthousiasme Ma Contribution : « La principale nouveauté réside dans la part de la contribution au collectif, fixée à 20%. Elle offre aux DiA l'opportunité de se positionner en véritables patrons de leurs boutiques ».



Malheureusement, force est de constater que le projet a fait pshit.....

Les DiA n'ont pas de pouvoir de décision sur les critères qui sont dictés par la Région et les Territoires : Prise en charge client, conquête, Prévoyance, Collecte financière.

Quel dommage.... L'intention de BCEF était louable mais la mise en œuvre de la RGO est, elle, comptable.

Un manque de transparence en Région Grand Ouest ?

■ Taille moyenne d'un Portefeuille en Agence :

Vous nous interrogez souvent sur la taille moyenne d'un portefeuille en RGO. Nous avons donc posé la question lors de ce CSEE. Pour nous, cela ne semblait pas compliqué, une simple opération mathématique : nombre de clients divisé par le nombre de conseillers par ligne de métiers.

Dans un effort de transparence, la région souhaite ne pas répondre.....

■ Pré-déploiement CALVADOS / RETAIL 4.0 :

A nos questions sur l'avancé de ce dossier, les réponses de la Direction RGO sont.....floues, imprécises. Heureusement que BCEF/BPE, 24h après notre CSEE, a communiqué via une vidéo de Fabien LABASSE (Responsable du développement commercial) ! Nous y avons appris plus de choses que lors de cette réunion.

Deux hypothèses : soit la direction de la RGO connaît mal le projet, soit des âmes chagrines parleraient d'un manque de respect envers les collègues et les représentants du personnel. Sûrement un « malentendu » ! Le Directeur Retail RGO sera présent en novembre en CSEE, nous attendons avec impatience ses réponses.

■ Plus d'adjoints RETAIL en Région Grand Ouest ?

Depuis l'annonce du départ des 2 adjoints du Directeur Retail Régional, c'est le silence !! Vous nous interrogez souvent. Nous ne savons toujours pas quand ces postes seront pourvus. Les candidats se feraient rares !

■ Frais de Gestion pour la Région au S1 2025 :

Les frais de gestions de la Région Grand Ouest ont augmenté de 2% sur ce premier semestre. Ils s'élèvent à 169,2 millions d'euros. Nous n'avons pas plus de détails....

Les Élus CFDT ont du mal à comprendre cette augmentation en cette période où tout semble orienté vers l'économie. D'autant plus que pour BCEF, l'augmentation n'est que de 0.8%.... Le risque à venir pourrait être une augmentation de la pression commerciale pour compenser en PNB supplémentaire ?

Fusion/Absorption des Territoires MANCHE et CALVADOS :

Quelle surprise

Suite au départ du Directeur de Territoire de la MANCHE et avec les conséquences à venir du projet Retail 4.0, cette fusion ne devrait pas surprendre grand monde.

Distance et temps de trajet avec la tête de territoire pour les agences de la Manche :

	Tête de territoire avant : St Lo		Tête de territoire après : Caen	
	Distance	Durée	Distance	Durée
Avranches	73 kms	45 mns	103 kms	1h10
Cherbourg	88 kms	1h02	128 kms	1h25
Coutances	30 kms	35 mns	101 kms	1h13
Flers	65 kms	1h03	65 kms	1h02
Granville	73 kms	1h	109 kms	1h20
Saint Lo	-	-	73 kms	50 mns
Vire	39 kms	39 mns	63 kms	54 mns

La tête de Territoire du CALVADOS, bien que basée de 50 min à 1h25 des Agences de la MANCHE, va donc reprendre l'animation de ces dernières. Le RA de la MANCHE va rester temporairement pour la mise en place de cette nouvelle organisation.

Dire qu'en 2018, il nous était indiqué que la création des Territoires devait permettre un management de proximité ! Pourtant, cette nouvelle organisation rappelle étrangement feu le Groupe de CAEN, tant décrié à l'époque....

Les Élus CFDT resteront attentifs à ce qu'un management de proximité soit toujours en place sur les Agences de la MANCHE, et resteront en alerte sur le risque routier non négligeable.

Cfdt:

BNP PARIBAS



ARVAL MOBILITY PASS

Pour rappel :

vos enveloppes « PASS MOBILITÉ DURABLE » sont valables 1 an civil.

Passé le 31/12, les sommes non utilisées seront perdues et non reportées sur 2026.

Ne tarder pas !

Depuis votre espace ARVAL MOBILITY PASS, via l'onglet « je m'équipe », vous pouvez effectuer rapidement vos dépenses de mobilité.

Contacts CFDT Région Grand Ouest
Cfdt_irp_grand_ouest@bnpparibas.com

02 51 84 53 63



Cfdt:

BANQUES
ET ASSURANCES
S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS



BNP PARIBAS

Vous devez travailler dans un nouveau HUB ?

Cela va vous engendrer des kilomètres supplémentaires ?

Ces kilomètres vous seront payés ! Attention toutefois, il s'agira d'un forfait qui apparaîtra sur votre fiche de paie, donc imposable....

De même, cette nouvelle organisation imposée, vous engendre des temps de route supplémentaires ? Vous pouvez déclarer des heures supplémentaires !

Contacts Cfdt Région Grand Ouest
Cfdt_irp_grand_ouest@bnp-paribas.com

02 51 84 53 63



Nouveau HUB à 3 Agences : LAVAL, CHÂTEAU GONTIER, MAYENNE

RETAIL 4.0 est bel et bien lancé en RGO, et donc, les HUBS à 3 agences (voire plus) sont dorénavant autorisés.... Nous étudions, lors de ce CSEE, un second HUB de 3 agences pour notre Région, sur le Territoire MAINE ORNE.

Un principe « simple » : une agence de grande taille et 2 agences plus modestes qui n'ouvriront plus que 1 ou 2 jours par semaine à la clientèle. Un autre principe « simple », c'est aux clients et aux collègues de s'adapter !

Cette fois-ci, nous avons 2 Conseillers Proximité de MAYENNE qui vont devoir accepter de venir travailler à LAVAL 3 jours par semaine, ainsi que 2 CAP et 1 Conseiller Affinité de LAVAL qui vont devoir accepter d'aller faire une permanence à MAYENNE, 1 jour par semaine. **Il est possible de ne pas adhérer à ce « projet d'équipe » (décidé par qui en fait ?), néanmoins vous risqueriez une mutation vers une autre agence....**

Des Infos en direct de PARIS, qui nous concernent !

♦ NANTES : Nouveaux bâtiments BNPP de 500 places : le Petit GUILLOUARD

Après des mois de cachotteries (dans quel but ?), nous découvrons enfin qui seront les futurs occupants des 3 bâtiments constituant le complexe « Le Petit Guillouard ». **Cette fois-ci, pas de changement pour les collègues Nantais du réseau d'Agences, du Corporate ou de la Banque Privée.** En effet, ce bâtiment verra arriver, courant mars 2026, nos collègues logés actuellement dans le bâtiment INSULA (BCEF Entreprises/PNACC - BCEF Risk - ACRO - SERVICING et PRIVILEGE CONNECT).

News RETAIL 4.0 RGO : Vous envisagez de rejoindre le SERVICE CLIENTS NANTES ? Ce service sera logé dans ce nouveau complexe.

♦ Évolution de la politique Véhicules de BCEF :

Ce dossier, présenté en CSEC le 16 octobre, ne sera pas décliné en Région! Le document présenté est clairement incomplet et de nombreuses questions restent en suspens ! Comme vous pourrez le voir ci-dessous, des questions essentielles n'ont pas encore réponse (et cette liste est non exhaustive !)... Nous ne manquerons pas de les poser lors du prochain CSEE.

- Quid de la LLD si l'endettement du collègue ne le permet pas ?
- Que se passe t-il en cas de mobilité vers un poste qui ne permet plus d'être éligible à cette offre CarPLUS ?
- Quid des collègues qui font 15 à 20 000kms professionnels par an, alors que les forfaits de LLD proposés sont paramétrés sur 8/10 000kms ?
- Quid des objectifs et du temps de travail si le collègue refuse la LLD pour utiliser les véhicules en pool ?
- Qui est facturé lors du retour véhicule si petits sinistres (impacts sur les portières, pales chocs etc etc) ?

Il semblerait que ce dossier, très Parisien dans sa conception et sa pensée, ait oublié « quelques cas de figures » que nous rencontrons tous les jours en province.... A date, nous avons 23 nouvelles questions à poser. N'hésitez pas à revenir vers nous sur ce sujet !

♦ CAMPUS BANQUE : Test à ANGERS !

Les étudiants mono-foyers des Territoires de Maine/Orne, Angers et Tours vont être transférés vers l'Agence En Ligne (AEL) CAMPUSBANQUE. **4 CBA vont être recrutés sur Angers** pour gérer cette clientèle. Ils seront sous la direction (à distance) du DiA de CAMPUSBANQUE.

Certes, c'est une bonne nouvelle que ce test se déroule sur Angers avec des conditions de travail positives (horaires 9h-17h, télétravail...) et des créations d'emploi, mais des points d'attention subsistent : **quelle est la pérennité de ces postes au terme du test? La Direction de BCEF n'a pris aucun engagement et cela nous inquiète. Quel est l'avenir des agences étudiantes de Nantes et Rennes ?**

Les Élus Cfdt ont demandé un allègement des objectifs des agences impactées par ce projet.



Cfdt:

BNP PARIBAS

• Que se passe-t-il en Banque Privée ?

Le Directeur Régional BP est venu nous faire un point d'étape pour l'année en cours. 2025 devrait être, une nouvelle fois, une bonne année pour la Banque Privée RGO. Cette dernière détient 6,7 milliards d'avoires sur ses livres. 2 milliards sont en détention libre ou en Fonds Euros sur les contrats d'Assurance Vie de nos clients. Le Directeur Régional souhaite fortement améliorer cette structuration car, selon ses dires, un investissement sur les marchés financiers, c'est 7% de rentabilité annuelle assurée sur 15 ans, et un investissement en Private Equity un gain de 10% ! L'un des freins à la distribution de ces fonds est le profil client ou profil financier qui ne serait pas adapté car le client non « éduqué » aux marchés financiers.

Nous sommes persuadés que la primauté des intérêts des clients est une priorité en BP RGO, mais ne dépassons-nous pas nos prérogatives en développant notre conseil en pédagogie avant même les profilages ?

Et c'est là tout le sujet.... Plus la part UC dans les versements Assurance Vie augmente, plus les Banquiers Privés « incitent » leurs clients à orienter leur investissement sur les marchés financiers ou en Private Equity, plus les résultats PULSE plongent !?! La si belle adhésion des banquiers privés au projet, voulu par le Directeur Régional, ne serait-elle pas que de façade ?

Pourquoi les items « BCEF place ses clients au cœur de ses priorités », « je crois fortement aux buts et objectifs de BCEF » sont-ils en forte baisse alors que les résultats commerciaux sont au RDV ? Cette dichotomie est troublante.....

Malgré ces constats, les Élus CFDT espèrent que les Banquiers Privés travaillent réellement en toute sérénité et qu'aucune pression insidieuse ne vient orienter leur proposition d'investissement.

Si tel n'était pas le cas, n'hésitez pas à contacter vos Élus CFDT! Rappelons qu'en cas de défaut de Conseil (même « involontaire ») vous serez seul face à la plainte du client

• Vous voulez rejoindre la Banque Privée ? Félicitations, vous serez CMR !

En RGO, contrairement à d'autres Régions, rejoindre la Banque Privée, c'est accepter d'être CMR... Vous postulez bien sur un poste précis, mais vous ne serez titularisés qu'à l'obtention de la Certification. La Région se veut rassurante : le poste visé sera bien pour vous, même si vous restez CMR plusieurs mois.

D'autres Régions préfèrent que les futurs Banquiers Privés passent la Certification sur leur poste de sortie.

2 stratégies différentes, qui ont leurs avantages et leurs inconvénients. Ce qui est sûr pour la RGO, c'est qu'au lieu de vous proposer un variable de référence de Banquier Privé à 5 500€, en étant CMR, vous serez gratifiés d'un Variable de 4 000€. Comme on dit « il n'y a pas de petites économies ! ». Enfin, ça dépend pour qui.....

• Opérations réalisées sur des clients Agences scorés BPF

Lors de nos visites, vous êtes nombreux à nous remonter l'infantilisation vécue en tant que **Conseillers Affinité**, lorsque vous souhaitez réaliser une opération (> à 10 000€) avec un client scoré BPF. Le process actuel est de demander l'autorisation au Banquier Privé de votre secteur avant de réaliser cette opération.

La synergie fonctionne pourtant très bien dans notre Région. « Le travail des Territoires est même remarquable » dicit le Directeur Régional BP. Pourtant, pas de réaction de sa part sur ce point de crispation, si ce n'est que nous apprenons que, dès 2026, il y aura un blocage informatique sur ces opérations ! Sur quels critères ? La Direction n'a pas pu nous répondre. Cela promet de grands moments en RDV clientèle....

Par ailleurs, les Élus CFDT demandent, de nouveau, la mise en place d'une incitation commerciale (tel le retour des actes miroirs) pour valoriser les synergies.