

# BCEF 4.0 : Au tour du marché des professionnels

Pour répondre à la montée en puissance de la concurrence des « banques digitales » BCEF souhaite revoir l'organisation de son marché des clients professionnels chez BPE. La Cfdt fait le point sur ce qui est prévu.



## NOMBREUSES ÉVOLUTIONS DIGITALES À PRÉVOIR

Davantage d'offres groupées, applications plus simples et complètes, nouveau parcours d'EER, simplifications des outils etc.

## NOUVELLE GAMME DE PRODUITS

Pour répondre à 3 objectifs : Offres simples / Des packages modulables et évolutifs / Tarif fixe et connu d'avance.

Comme pour les particuliers, ces offres ne nous ont pas été présentées, il serait peut être temps d'y penser ?!

## 4

### MODÈLES RELATIONNELS EXISTERONT

#### FORMATION

BCEF préconise la réservation d'une plage horaire d'au moins 1h par semaine pour se former aux évolutions des nouveaux métiers de BPE.

#### HELLO BANK

« Pour une expérience 100% digitale, simple et fluide, qui me permet de gérer mes paiements et mes besoins en toute autonomie. »

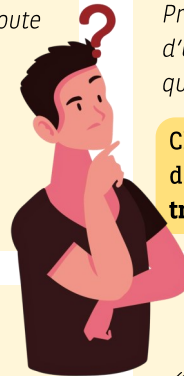
Clients gérés par la Hello Team

#### NEW!

#### PRO DÉVELOPPEMENT

« J'ai besoin d'un conseiller dédié réactif et accessible pour gérer ma vie Pri et ma vie Pro quand cela compte, tout en bénéficiant d'un service digital simple et efficace au quotidien. »

Clients gérés en agence\* par un conseiller dédié avec Service Client en point d'entrée unique (gestion de BAQ Vie pri et Pro).



#### NEW!

#### PRO EXPERT

« J'ai besoin d'être accompagné par un conseiller expert dédié, disponible et réactif, qui me comprend et m'aide à structurer mes projets professionnels et patrimoniaux à l'appui d'un suivi proactif. »

Clients gérés en agence\* par un conseiller dédié avec au choix la possibilité de contacter le Service Client.

#### ENTREPRENEURS

« J'ai besoin de bénéficier d'un accompagnement sur mesure par un Conseiller Expert dédié qui orchestre les solutions pour ma croissance et, côté privé, par un Conseiller Particulier qui gère mon patrimoine de dirigeant. »

Clients gérés en Espace Entrepreneurs par CAer et Assistants.

## CE QUI ABOUTIRA À LA CRÉATION DE NOUVEAUX MÉTIERS

#### CAP DÉVELOPPEMENT

[[Voir la fiche métier](#)]

#### CAP EXPERT

[[Voir la fiche métier](#)]

#### CDP ER

[[Voir la fiche métier](#)]

#### CONSEILLER SERVICE CLIENT ENJEU 2 (AVEC COMPÉTENCE PRO)

[ [Fiche métier « Enjeu 2 » avec des compétences pro](#) ]

### COMMENT DEVENIR CAP EXPERT ?

Chaque salarié intéressé par le poste devra valider un parcours de sélection (même si son fonds de commerce n'a pas changé et a été identifié comme un fonds « CAP Expert »).

Parcours de Sélection = Quizz + Validation managériale.

Possibilité de passer 2 fois le Quizz pour garder le meilleur des deux scores.

Si le score est < 50 % : impossibilité de passer CAP Expert.

■ 60 % des foyers Pro devraient être gérés par un CAP Expert.

■ C'est le fonds de commerce qui déterminera si le CAP en gestion deviendra CAP Expert ou CAP Dev (quelle que soit l'expérience du conseiller). Mais quels seront ces critères ? Et la taille minimum des ces fonds ?

# QUEL IMPACT POUR LE RÉSEAU ?

Cfdt:

BNP PARIBAS

## DIRECTEUR D'ESPACE PROFESSIONNEL

Nouveau métier à venir.  
Entre 120 et 160 postes à  
pourvoir d'ici fin 2027.

[ [Consulter la fiche métier](#) ]

## CRÉATION D'ESPACES PROFESSIONNELS

BCEF souhaite **renforcer le nombre « d'espaces professionnels »** partout en France  
(90 aujourd'hui VS entre 120 et 160 d'ici fin 2027)

Ces espaces professionnels réuniront plusieurs CAP (Expert ou Dev), gérés par un Directeur d'Espace professionnel (rattaché au responsable pro du territoire ou au Territoire directement).

**OBJECTIF :** Entre 50 et 70 % des CAP intégreront des équipes spécialisées (Pôles Pro, Agence Pro, Espace Pro)

Entre 15 et 20 % des CAP seront « seuls » dans une agence « classique ».

### CLIENTÈLE DES ESPACES PRO :

Spécialisée (prof lib, agri ...) ou Tout Type (selon les projets des Régions)



## DANS LES ESPACES ER

Création d'un métier de **CDP Er**.

En charge du développement de la vie Privée de l'ER.

Avec des compétences renforcées en gestion de patrimoine et fiscalité du dirigeant.

## POUR LES AGENCES

Création d'agence « Particuliers » uniquement suite aux rattachements des CAP au sein d'un espace Professionnel.

**A noter :** Si l'espace pro est situé au sein d'une agence, le DIA travaillera en « co-construction » avec le Directeur d'Espace Pro pour la gestion de la clientèle des professionnels. On ne sait pas trop de quelle façon... A suivre ?

## EXPERTS CRÉDIT ET CFMP

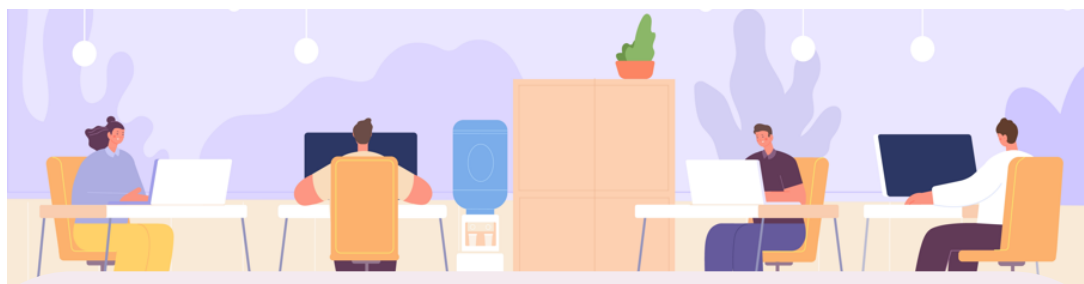
Ils pourraient être rattachés à la Région en lieu et place des rattachement par Territoire (sur décision de la Région).



## ELOIGNEMENT GEOGRAPHIQUE

Pour rappel, BCEF a décidé, de façon unilatérale, que c'est désormais 1h de temps de trajet domicile/travail qui est « acceptable ».

L'été dernier, la CFDT et l'intersyndicale a souhaité mettre en place des accompagnements financiers sur ces temps de trajet. La Direction a refusé et a signé un accord avec le SNB ne stipulant que la mise en place d'une prime unique pour les mobilités vers Service Client en 2026 et 2027. Hors sujet selon nous !



Ce projet permettra aux CAP de travailler avec davantage de synergie entre eux et de se concentrer sur le cœur de leur métier.

Le regroupement au sein d'espace pro leur permettra en plus d'avoir sans doute accès au Télétravail (suivant la taille de l'espace).

Ces espaces et nouveaux métiers redonnent également une nouvelle perspective d'avenir pour les salariés des agences.

MAIS qui dit regroupement dit « éloignement géographique\* ». Et, à ce jour, BNPP ne propose rien de concret pour compenser l'allongement des temps de trajets (la CFDT, elle, n'a pas signé l'accord d'accompagnement de juin 2025 qui s'est contenté d'une « primette » pour les mobilités vers Service Client et RIEN pour toutes les autres mobilités). Vos négociations sur vos futures mobilités devront malheureusement prendre en compte ces éléments.

Les agences particuliers vont en revanche souffrir encore plus de la perte d'1 ETP minimum au profit des espaces professionnels. Davantage de charge d'accueil, moins de télétravail, une mission moins variée pour les DIA.. Les agences « classiques » sont les grandes perdantes de toutes les modifications du réseau.

L'AVIS DE LA CFDT

## POSTES ACTUELS (fin 2025)

Poste	Nb de postes
Chargé d'Affaires Professionnel	1 799
Responsable d'Équipe Agence (REA)	77
Directeur d'Agence Spécialisée	16
CFMP	114
Experts crédits	117
Conseiller Service Client enjeu 2	27

## POSTES CIBLES (fin 2027)

Poste	Nb de postes
Chargé d'Affaires Pro Dev./Expert	1 700 - 1 800
Directeur d'Espace Pro / REA	120 - 160 <b>NEW!</b>
Conseiller Dév. Patrimonial Entrepreneur	40 - 60 <b>NEW!</b>
CFMP	80 - 100
Experts crédits	80 - 100
Conseiller Service Client enjeu 2 (Pro)	75 - 105

Si le projet crée de nouvelles évolutions professionnelles, les postes de CAP, CFMP, Experts Crédits auront tendance à diminuer **au profit des Directeurs d'Espace et surtout des postes de Service Client**. Le virage pris par BNP Paribas est de plus en plus clair.

Nous espérons également qu'un CAP Dev puisse rejoindre le Corporate ou évoluer en espace Entrepreneur sans être obligé de passer « CAP Expert ». Sur le papier, c'est faisable, mais quid de la réalité ?



## LE PASSEPORT FRANCHIT LA FRONTIÈRE DES CONSEILLERS PRO

Tout comme les Conseillers Proximité et Affinité, il faudra malheureusement valider un passeport sur les postes de CAP Dev, Expert et CDP Er.

		POSTE CIBLE AVEC PASSEPORT		
POSTE ACTUEL		CAP Développement	CAP Expert (dont CAP Expert Agré, CAP Expert Professions Libérales) Pré-requis : quiz de sélection	CDPEr
AGENCES	Conseiller Affinité	Passeport à obtenir	Passeport à obtenir	✓ Exempté de passeport
	CAP / CAP Agriculture / CAP Professions Libérales	✓ Exempté de passeport	Passeport à obtenir	✓ Exempté de passeport si : - en poste depuis plus de 24 mois
	DIA / REA	✓ Exempté de passeport si : - a géré un fonds de commerce pro plus de 24 mois	✓ Exempté de passeport si : - a géré un fonds de commerce pro plus de 24 mois - résultats au quiz de sélection >80%	✓ Exempté de passeport
AUTRES	CSI	✓ Exempté de passeport si : - a géré un fonds de commerce pro plus de 24 mois	Passeport à obtenir	✓ Exempté de passeport si : - en poste depuis plus de 24 mois
	CSEP	✓ Exempté de passeport si : - a géré un fonds de commerce pro plus de 24 mois	Passeport à obtenir	✓ Exempté de passeport
	Expert Crédit / CFMP	✓ Exempté de passeport	✓ Exempté de passeport si : - en poste depuis plus de 24 mois, - résultats au quiz de sélection >80%	✓ Exempté de passeport si : - a géré un fonds de commerce part haut de gamme plus de 24 mois



Pour la Cfdt, les passeports permettent uniquement de payer différemment deux conseillers pratiquant le même métier. L'expertise et la réussite pouvant être largement mesurées par la rémunération variable.

**C'EST POUR QUAND CE PROJET PRO?**

Au moins **4 territoires seront tests dès le T2 2026 dans les Régions Paris, IDF Ovest, RAA, Nord** (avec garantie Motiv pendant la période de test).

**Courant 2027 déploiement Région par Région** suivant la montée en charge de Service Client. L'objectif étant de finir au premier semestre 2028.

# DE NOUVELLES RÉMUNÉRATIONS VARIABLES

Postes actuels		Postes futurs	
AGENCE	Chargé d'affaires Professionnel	Motiv 4,8 k€	
	Chargé d'affaires Professionnel Agriculture	Motiv 4,8 k€	
	Chargé d'affaires Professionnel Libérales	Motiv 4,8 k€	
AGENCE OÙ ESPACE ER	Chargé d'Affaires Professionnel	Développement: 4,0 k€ (Motiv sans passeport) / 4,5 k€ (Motiv avec passeport) Expert: 4,5 k€ (Motiv sans passeport) / 5,0 k€ (Motiv avec passeport)	
	Directeur d'Espace Professionnel	Enjeu (*)	Montant métier Motiv
AGENCE OÙ ESPACE ER	Directeur d'Espace Professionnel	A	6,0 k€
	Directeur d'Espace Professionnel	B	6,5 k€
	Directeur d'Espace Professionnel	C	7,0 k€
	Directeur d'Espace Professionnel	D	7,5 k€
	Directeur d'Espace Professionnel	E	8,5 k€
(*) Les critères d'enjeu du Directeur d'Espace Pro suivant les mêmes principes (score d'enjeu et minimum d'ETP) que ceux du Directeur d'Agence, avec quelques adaptations pour leur compte des spécificités et des enjeux de la clientèle des professionnels			
Nb : Les DIA des agences dont les CAP seront regroupés en Espace Pro et dont le niveau d'enjeu serait diminué, continueront de bénéficier du même niveau de référence de rémunération variable durant toute la durée de leur poste			
SERVICE CLIENT	Conseiller de Développement Patrimonial	3,5 k€ (Motiv sans passeport) / 4,0 k€ (Motiv avec passeport)	
	Conseiller Service client Enjeu 2	3 k€	
SERVICE CLIENT	Conseiller Développement Patrimonial Entrepreneur (CDPER)	4,0 k€ (Motiv sans passeport) / 4,5 k€ (Motiv avec passeport)	
	Conseiller Service client Enjeu 2 (compétence Pro)	3,2 k€	
AUTRES	Conseiller en Flux et Moyen de Paiement	4,8 k€	
	Expert Crédit	4,8 k€	
AUTRES	Conseiller en Flux et Moyen de Paiement	4,8 k€	
	Expert Crédit (Régions)	4,8 k€	

OBTENU PAR LA :

**Cfdt:**

Si vous basculez sur un poste au variable inférieur à votre poste actuel, **la Cfdt a obtenu que soit mise en place soit une prime de compensation versée pendant 6 ans** (prime de spécialité) **ou un top up** (sur 4 ans puis dégressif jusqu'à la 6ème année pour ceux passant d'un variable de référence à motiv'). Aucun salarié ne doit voir sa rémunération baisser suite à une réorganisation de l'entreprise !

**Les DIA conserveront également leur référence Motiv' malgré le départ de leur agence d'un ou plusieurs CAP pour un Espace Pro pouvant aboutir à une baisse d'enjeu de leur agence.**

## POUR RESUMER :

- ▶ Davantage d'espace professionnels gérés par un Directeur d'Espace Pro.
- ▶ Des agences spécialisées Part.
- ▶ Deux missions CAP différentes (Développement ou Expert). Création de nouveaux métiers (2 types de CAP, Directeur Espace Pro, CDP Er).
- ▶ Compétence pro à acquérir pour certains conseillers Service Client Enjeu 2.
- ▶ Déploiement partiel en 2026 (sur 4 territoires) puis progressivement en 2027 jusqu'à mi-2028.

**POUR PLUS D'INFO SUR « BCEF 4.0 » :**

**Consultez notre vidéo reprenant le projet pour les conseillers Particuliers.**

L'INFO VRAIE !

SAISON 3 EPISODE 1

BCEF RETAIL 4.0

Cfdt: UNIONS ET ASSURANCES BNP PARIBAS