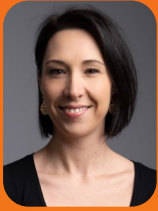




Cfdt:

BNP PARIBAS

9 décembre 2025



Julie LEQUEUX

Déléguée Syndicale Nationale
06 60 68 60 35



Cédric GRENIER

Délégué Syndical National Adjoint
06 67 92 25 69



Stefan DESBOURDES

Délégué Syndical National Adjoint
06 68 24 35 41



Chantal MARCHAND

Représentante Syndicale Nationale
06 99 33 92 51



Alexandre BOUAT

Représentant Syndical National Adjoint
06 98 54 83 53

MOTIV' 2026

A QUOI FAUT-IL S'ATTENDRE ?



Dès début 2025, la CFDT est régulièrement intervenue auprès de la Direction pour remonter les problématiques créées par « le nouveau Motiv' » : une forte hausse des objectifs Epargne/Assurance/Prévoyance, le métier de CSEP « mis sur la touche », la définition tardive des objectifs « ma contribution », des outils de suivi en retard...

BCEF avait répondu à nos demandes en revoyant certains dispositifs ([voir détails](#)).

QUELLES SERONT LES MODIFICATIONS POUR 2026 ?



Fin des boosters mis en place sur l'univers Epargne/Prévoyance

Forte augmentation des objectifs sur l'épargne financière

Fin du traitement à part pour les CSEP (leur grille sera composée à 50% de production commerciale et à 50 % de la rubrique « ma contribution »)

1 seule grille Motiv' pour les DIA peu importe leur niveau d'enjeu, ils auront tous des objectifs commerciaux (quid des DIA sans fonds de commerce ?)

Baisse de 20 % des objectifs IARD

Entrées en Relation mineurs à nouveau prises en compte dans la production.

Disparition des seuils Motiv', la production réelle sera prise en compte.

Une stabilité des objectifs sur toute l'année 2026.

Disparition des objectifs d'enrôlement affinité.

La nouvelle grille Motiv' sera livrée le 15 Janvier 2026

(le quadrimestre commencera bien le 2 Janvier quant à lui...)

2026, l'année des ventes à distance ?

Avec la mise en place du Retail 4.0, les ventes à distance vont se multiplier. A qui profitent les ventes ? Petit point sur les règles BCEF.

Si un téléconseiller de Service Client ne peut vendre en direct avec le client, il crée un rappel client ou un rdv à l'attention du conseiller agence en qualifiant le motif du rdv commercial (ex : épargne, prévoyance, l'assurance).

Si le commercial en agence fait une vente en lien avec l'univers de recommandation créé par Service Client, le téléconseiller est reconnu dans sa prescription et le Conseiller agence est reconnu par une vente à titre individuel.

Si le conseiller Agence vend une offre bancaire différente de l'univers de prescription initial, pas de prescription reconnue pour le téléconseiller, c'est uniquement le conseiller agence qui a une vente reconnue.

LA RECONNAISSANCE DE L'ACTE RESTE À CELUI QUI LE FINALISE.



Toutes les ventes opticanal

(Service Client, acte digital client en selfcare, etc...)

rentrent dans la rubrique collective commerciale de l'agence.