



## TROP C'EST TROP... LA COUPE EST PLEINE !!!

La réponse de la Direction à la question sur le challenge vite et fort à conduit unanimement les élus du CSEE Occitanie à quitter la séance et à décider une rupture du dialogue social.

La formulation de la réponse que vous trouverez ci-dessous est **inacceptable** et **irrespectueuse** pour nos collègues au regard de leur implication sans faille pour BNP PARIBAS.

Comment la direction peut-elle occulter l'impact de l'épidémie du COVID sur l'activité commerciale ?

### Les élus du CSEE demandent :

- **Le retrait du challenge**
- **Des explications du Directeur de Région Retail**
- **Voire des excuses à nos collègues**

## Réponse de la Direction

Ce plan d'action fait suite à **des performances commerciales Q2 qui nécessitent un fort rebond** commercial au Q3 pour la région Occitanie, au regard de sa position actuelle au sein de BDDF. C'est aussi **l'opportunité** pour nos commerciaux de **bonifier leurs incitations MOTIV**.

Comment ? En dégageant plus de temps commercial pour les conseillers par des mesures d'allègement en risque, en formation, en décisions et par l'annulation de la majorité des réunions

En s'appuyant sur une **production de qualité** basée sur nos cibles ISI et sur nos OC et portées par les offres commerciales BDDF du Q3.

**C'est pourquoi notre ambition est de réaliser 20% des objectifs sur la première partie du quad (7 semaines) au lieu des 15% sans mesure d'allègement.**

Les repères de production restent par définition des repères pour réaliser l'ambition collective sur cette période de niveau agence / territoire.

Bien sûr le commerce ne peut se faire que dans la conformité et le respect de nos risques, à ce titre, le message passé du call de lancement a été clair : **pas de commerce au détriment du risque** et strict respect de la primauté des intérêts du client avec **des contrôles qui seront réalisés** ».

Enfin, une animation qui permet aux territoires de toucher des primes chaque semaine :

Incentive **(festif)** \*pour accompagner le commerce en début de Q3, basé sur le CUBE annuel tous marchés

**\*où sont passées les règles de distanciation, et le COVID alors ?**