### DU CSE DDCE TV COMMERCE



# PROJET D'ÉVOLUTION DE LA DIRECTION COMMERCIALE BSCC On vous dit fout!

Le projet de transformation de la Direction Commerciale BSCC a été présenté lors du CSE DDCE TV Commerce du 17/06 dans les grandes lignes. Il est présenté de manière plus précise le 10/10 en CSE-C pour consultation.

#### **POURQUOI EN CSE-C?**

**Il concerne plus de 20 CSE-E** (DDCE TV Commerce, Siège BSCC, les 5 CSE DOM, la Corse, les 13 CSE DEX BSCC, BGPN Sud-Est).

Cette transformation était devenue nécessaire depuis 2018 avec la mise en place des DEX BSCC notamment; en effet le dernier changement structurel de notre organisation datant de 2009 avec la mise en place des développeurs, autant dire une éternité. Le tout dans un contexte général de baisse du courrier connue et d'évolutions technologiques permanentes. A ce stade, c'est une transformation sans notion de productivité au niveau global.

LA CFE-CGC GROUPE LA POSTE DEMANDAIT DES ÉVOLUTIONS DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, QUI SE SONT MATÉRIALISÉES DANS NOTRE PROFESSION DE FOI POUR LES ÉLECTIONS DE NOTRE CSE D'OCTOBRE 2024 :

NOUS AVONS ÉTÉ ENTENDUS SUR CERTAINS POINTS :

### METTRE LE CA ET LE BUSINESS AU CŒUR DES PRIORITÉS

Une réorganisation des Portefeuilles clients entre les différents canaux de vente qui va tenir compte aussi des potentiels de développement (des portefeuilles équilibrés).

# ATTIRER ET GARDER LES TALENTS (SUPPORTS ET VENTE) : GARANTIR À TOUS LES PERSONNELS DE LA DDCE ET DE LA TÉLÉVENTE UNE ÉVOLUTION DE CARRIÈRE AU SEIN DE LA FILIÈRE COMMERCIALE

Perspectives d'évolutions professionnelles avec notamment des vendeurs 3.3 à la Télévente, plus de fonctions de vendeurs spécialisés Groupe A au FAF et un renforcement de l'Appui Vente plus orienté coaching notamment.

#### COMMISSIONNEMENT : VALORISER LE COMMERCIAL QUI VA CHERCHER LE BUSINESS, UN COMMISSIONNEMENT SIMPLIFIÉ ORIENTÉ BUSINESS

Un commissionnement simplifié (généraliste/spécialiste), plus lisible (TRO Fonds de Commerce/TRO Conquête), des enveloppes majorées de 5% et une grille de modulation majorée de 5%.



## NOUS SERONS VIGILANTS & AVONS MIS DES RÉSERVES SUR LES POINTS SUIVANTS :

- Ce projet ne doit pas être un projet de fluidité à terme.
- Pour tous les commerciaux concernés, généralistes et spécialistes, et les managers des ventes, nous demandons une garantie pour les 2 premiers quadrimestres de 2026 du maintien du commissionnement moyen de 2025.
- Nous demandons à avoir la note de commissionnement 2026 avant la fin de la période de choix pour les vendeurs.
- Nous demandons à ce que toutes les fonctions de vente commissionnées puissent bénéficier de la majoration potentielle de 10%.
- Nous demandons un suivi du projet à la fin de chaque quadrimestre pour mettre en place des mesures correctives si nécessaire.
- Nous demandons à ce que les managers et les vendeurs aient une vision précise des Portefeuilles et des objectifs au plus vite afin de faire leur choix en connaissance de cause.
- Nous demandons que les effets « gros clients » dans un PTF soient pris en compte.
- Nous demandons la mise en place d'actions de stimulations dès le 01/01/26 permettant d'entretenir la dynamique des ventes (commissionnement ou animation spécifique).
- Nous demandons une vision précise sur l'organisation de la Direction du Développement et de l'efficacité commerciale notamment sur le devenir de l'appui vente.
- Nous demandons à ce que les acteurs du déploiement actuellement rattachés à la Télévente restent physiquement sur les plateaux Télévente

## DES ELUS & MANDATES A VOTRE SERVICE! N'HESITEZ PAS A LES CONTACTER

#### **ALAIN MONZAT**

DELEGUE SYNDICAL COORDONNATEUR
06 87 81 36 12

<u>alain.monzat@laposte.fr</u>

#### **KARIM HARZOUZ**

DELEGUE SYNDICAL
06 11 68 46 97

karim.harzouz@laposte.fr

