



PROJET DE TRANSFORMATION COMMERCIALE DE LA DIRECTION COMMERCIALE/ VIVA BUSINESS

On vous dit tout!

Après plusieurs bilatérales et le **CSE DDCE TELEVENTE COMMERCE** du **26/02/26**, nous avons obtenu des avancées suite à nos demandes :

COMMISSIONNEMENT

- **Malus**

Neutralisation du calcul du malus sur le commissionnement du 1er quadrimestre, autrement dit pas de malus sur le 1er quad.

- **Concernant les temps partiels**

Mesure concernant le Fond de commerce, les agents ayant un temps partiel supérieur ou égal à 70% verront leur enveloppe de commissionnement à 100%, elle était proratisée en 1ère version.

- **Calcul du commissionnement**

Un outil vous permettant de simuler votre commissionnement, commun FAF et TV, va être déployé en mars 2026.

- **Commissionnement EDE NEW Q3 2025**

Prise en compte des signatures EDE new Q3 2025, facturées au S1 2026 selon le dispositif 2025 (1% plafond 1100€).

- **La note de commissionnement** est disponible sur OUIDoc.

FORMATIONS

- **Des lignes ouvertes commissionnement** pilotées par la DNT sont mises en place vers les managers et les commerciaux.
- **Des formations spécifiques** aux IAS vont être mises en place ainsi que des formations spécifiques aux CAS.
- **Des lignes ouvertes traitement du Fonds de commerce Télévente** sont mises en place pour les managers et les commerciaux.
- **Donner du sens** : ETC VIVA BUSINESS début mars dans toutes les DV. La Direction commerciale va se rendre sur les plateaux TV la 1ère quinzaine de mars.
- **Déploiement** : Harmonisation des pratiques.

DES ELUS & MANDATES A VOTRE SERVICE !

N'HESITEZ PAS A LES CONTACTER

ALAIN DE MACEDO

07 85 45 88 39

alain.demacedo@laposte.fr

UGO ALLEGRE

06 99 18 67 69

ugo.allegre@laposte.fr

KARIM HARZOUZ

06 11 68 46 97

karim.harzouz@laposte.fr



OBJET : DÉCLARATION PRÉALABLE DE LA CFE-CGC GROUPE LA POSTE
CSE DDCE TELEVENTE COMMERCE
24 FEVRIER 2026

Le projet de transformation de la Direction Commerciale BSCC qui a été présenté lors du CSE DDCE TV Commerce du 17/06/25 puis validé le 10/10/25 en CSE-C est entré dans sa 2ème étape depuis le 01/01/26, celle de l'appui-vente.

Bien qu'ayant été entendus sur plusieurs points, la CFE-CGC avait prévenu lors des précédents CSE du caractère complexe et tendu lié au calendrier raccourci.

Il apparait que nos inquiétudes étaient fondées.

L'ensemble des remontées ramène à ce calendrier de déploiement qui a été tronqué. Le manque de temps n'a pas permis d'être pleinement opérationnel à la date prévue de lancement début janvier.

Le sens n'a pas été suffisamment donné dans les équipes, pour chaque étape de changement (**Portefeuille, objectifs, commissionnement**) et continue à être oublié sur les actions Marketing, les formations...

L'ensemble des collaborateurs de la direction commerciale fait face aux mêmes constats et difficultés, les injections de portefeuilles erronés, une ventilation du CA complexe, l'absence d'outils de suivi, l'incompréhension de certains objectifs, le manque d'uniformité ou d'écoute des besoins terrains sur le pôle déploiement, et le manque d'explication et des contre ordres sur le nouveau commissionnement. Pour preuve, encore des **lignes ouvertes sur le commissionnement et la fidélisation** avaient lieu la semaine dernière **à notre demande**.

La montée en compétence des nouvelles fonctions CAS/IAS, leur accompagnement, n'ont pas de logique : des débutants se retrouvent avec des vendeurs expérimentés, leurs attentes ne sont pas du tout les mêmes, ils perdent leur temps qui pourtant est compté.

La découverte de nouvelles offres, qui souvent n'entraient pas dans le périmètre de vente, n'est pas suffisamment accompagnée.

Les changements de règles et/ou de portefeuille encore en cours, Groupe Financier, Parent/enfant, on transfère quoi, vers qui, avec ou sans l'objectif ? Quel seuil ? Quid des gros Flops ?

On observe des **incohérences en termes d'objectivation** au sein d'une même fonction.

Un **très fort décalage dans la liquidation du Q3** entre ce qui est garanti **coté DDCE** et ce qui l'est **coté DNT** (avec les 1ers éléments 80% au FAF vs 20% TV). Les changements liés à la Transformation n'ont pas suffisamment pris en compte le **caractère industriel de la Télévente**.

Nous réitérons **notre demande de garantir, coté Télévente, pour les 2 premiers quadrimestres de 2026 le maintien du commissionnement moyen de 2025**.

Nous demandons un **suivi du projet à la fin de chaque quadrimestre** pour mettre en place des mesures correctives si nécessaire, notamment sur le commissionnement.

Nous demandons, avant chaque changement (actuellement l'appui vente) **d'insister sur le « Donner le sens »** à tous les acteurs concernés, à commencer par la **ligne managériale**.

Enfin, nous attirons votre attention sur le **mal-être** qui commence à se répandre un peu partout, avec par endroit, l'absence de prise en compte des **RPS**.

Nous nous devons de rester vigilant à tout un chacun et de ne laisser personne en cours de route si nous voulons réussir tous ensemble cette transformation.

Merci pour votre attention.