



CONSEILLERS CLIENTS PROFESSIONNELS (CCPRO) : VOTRE MÉTIER ÉVOLUE.

VOS CONDITIONS DE TRAVAIL DOIVENT SUIVRE !

On vous dit tout !

La CFE-CGC Groupe La Poste est à vos côtés pour accompagner ces évolutions et obtenir les améliorations nécessaires. Elle continuera à porter vos attentes et à défendre des améliorations concrètes.

CE QUE NOUS AVONS SOUTENU

Avant PROFEEL, le constat était partagé : une organisation différente selon les territoires, des portefeuilles disparates, une animation commerciale inégale et des outils insuffisamment harmonisés. Le métier de CCPRO avait besoin d'évoluer. **Dès la présentation de PROFEEL, la CFE-CGC Groupe La Poste a été la seule organisation syndicale à soutenir cette démarche, convaincue de la nécessité de structurer et de valoriser la filière professionnelle.** Une filière PRO dédiée, des portefeuilles réorganisés, des parcours professionnels plus lisibles, un dispositif de rémunération variable plus incitatif et un accompagnement renforcé : autant d'évolutions que nous avons soutenues. Depuis, nous suivons chaque étape du déploiement, de la conception à la généralisation, jusqu'au second volet intégrant le CCPRO 3.3.

Notre ligne reste constante : soutenir les évolutions qui valorisent votre métier, tout en exigeant qu'elles se traduisent par des améliorations concrètes de vos conditions de travail.

2023

Avant PROFEEL

Organisation hétérogène, portefeuilles disparates

2024

Conception, puis mise en œuvre

Ligne Conseil Pro co-construite, PRV, pilotage, portefeuilles

2024-25

Généralisation

Recrutement, formation et accompagnement

2025-26

Volet 2

CCPRO 3.3 et plan d'attractivité

CE QUI A CHANGÉ

Aujourd'hui, PROFEEL n'est plus un projet : c'est une réalité.

Une filière PRO dédiée

Une ligne Conseil Pro structurée

Des portefeuilles réorganisés

Une répartition plus homogène

Un parcours 3.1/3.2/3.3

Passerelles visibles vers 3.3 ou Groupe A

Un PRV revalorisé

Une part variable renforcée et plus incitative

L'Académie PRO

Un dispositif de formation et d'accompagnement renforcé

Un écosystème PRO

Télévente, DVAC / Colis-Chrono, Banque des Pros

Ces avancées sont réelles. La CFE-CGC Groupe La Poste les reconnaît et entend les consolider.

Mais nous connaissons aussi votre quotidien :

- **Des portefeuilles fragilisés** par les fermetures d'entreprises, sans ajustement systématique des objectifs.
- **Des outils qui imposent des saisies multiples** et réduisent le temps consacré à la relation commerciale.
- **Des conditions matérielles parfois inadaptées** : absence de bureau ou difficultés de connexion.
- **Une multiplication des comptes rendus et des visioconférences** qui alourdit la charge administrative.
- **Une autonomie insuffisante** dans le traitement des dossiers après-vente.

Le développement commercial ne peut se faire au détriment du temps consacré aux clients, de l'autonomie professionnelle et des conditions de travail.

CE QUE VOUS NOUS DITES

L'enquête menée par la CFE-CGC Groupe La Poste auprès des CCPRO confirme les remontées du terrain : un métier apprécié, mais des conditions d'exercice qui se dégradent.

80 %

apprécient l'autonomie que leur offre le métier

82 %

estiment que leurs objectifs sont peu ou pas compatibles avec la réalité de leur activité

76 %

rencontrent fréquemment, voire en permanence, des difficultés informatiques

Le constat est clair : trop de temps consacré aux tâches administratives, des difficultés techniques récurrentes et une pression commerciale qui pèse sur le quotidien.

Vous êtes attachés à votre métier. Vous devez pouvoir l'exercer dans de bonnes conditions.

NOS ENGAGEMENTS

1 - REDONNER DU TEMPS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Réduire les comptes rendus, rationaliser les visioconférences et simplifier les procédures pour recentrer l'activité sur les clients.

2- FIXER DES OBJECTIFS RÉALISTES ET ATTEIGNABLES

Tenir compte du potentiel des portefeuilles, des spécificités territoriales et de la réalité économique locale.

3- GARANTIR DES OUTILS ET DES ÉQUIPEMENTS PERFORMANTS

Des applications qui répondent, du matériel à jour, une seule saisie qui suffit.

4- MIEUX RECONNAÎTRE LE TRAVAIL ET LES COMPÉTENCES

Garantir une rémunération variable lisible, valoriser la qualité de la relation client et ouvrir de véritables perspectives d'évolution professionnelle.

NOS PROPOSITIONS CONCRÈTES

- **Un pesage régulier des portefeuilles**

Pour adapter les objectifs et la charge de travail à la réalité des portefeuilles et aux évolutions économiques des territoires.

- **Des quotas de promotions 3.2 et 3.3**

Pour garantir des perspectives d'évolution visibles et permettre la reconnaissance des compétences acquises.

- **De véritables marges de manœuvre pour les managers**

Pour ajuster les objectifs aux potentiels commerciaux, rééquilibrer les portefeuilles et tenir compte des réalités locales.



**FAIRE ÉVOLUER UN MÉTIER, C'EST AUSSI
FAIRE ÉVOLUER LES MOYENS DE L'EXERCER.**

**100%
CADRES**

**100%
VOUS**