



Martine Desaulles



Jean-Philippe Bastias



Valérie Boisliveau



Nicolas Ribeiro



Sabrina Nouri



Boris Violet



Pamela Gallopin



Cécile Marchesi



David Espin

Pleins phares sur LA FILIÈRE PRO EN DR

Parce que c'est un métier de plus en plus difficile à exercer, entre injonctions paradoxales, manque de moyens et perte de sens, **Sud** a regardé de près l'évolution du métier de chargé d'affaires professionnelles dont le marché est au cœur des ambitions du plan stratégique de l'entreprise.

Depuis plusieurs années, les CAPRO démontrent un engagement sans faille malgré des conditions de travail en dégradation continue.

En cause, les réorganisations successives, les transferts d'activités, les attentes croissantes des hiérarchies intermédiaires et locales en termes de résultats commerciaux qui rendent de plus en plus difficile l'exercice de ce métier. Les portefeuilles vacants et le turn over en sont la meilleure illustration.

Une rupture en 2022 dont on mesure la brutalité des effets en 2025

La réorganisation de la filière a marqué un tournant : les petites structures ont été confiées aux directeurs d'agence, réduisant le périmètre des CAPRO... sans alléger leurs charges ainsi que cela avait été présenté.

▶ Le quotidien des CAPRO s'est intensifié et dégradé :

- **Gérer des dossiers complexes et chronophages** qui nécessitent une validation obligatoire par le RR PRO.
- **Répondre à une double attente permanente** : celle du RR PRO (n+2), mais aussi celle des DA et DSC des agences où sont affectés les clients pro.
- **Faire de la prospection sans cible, sans stratégie**, avec pour seul outil une carte de démarchage envoyée par mail. La reco, plus qualitative selon nous, ne suffit plus à satisfaire l'appétit féroce de nos dirigeants.
- **Gérer des injonctions commerciales contradictoires** : collecte pour les uns (DA/DSC), crédit pour les autres (DC/RR).

- **Un accompagnement managérial insuffisant** alors que le métier est tenu par un nombre croissant de collègues en apprentissage.
- Le cursus "Les Conquérants" censé former, n'apporte ni vision claire, ni véritables outils pour soutenir le CAPRO. En revanche, il fait peser sur lui une charge mentale supplémentaire.
- **Justifier chaque déplacement**, être traqué sur Outlook pour savoir s'ils sont bien "physiquement" en rendez-vous ou en prospection.

Mais qui peut tenir dans ces conditions ?

Des CAPRO nous rapportent ne plus se reconnaître dans leur métier et perdre leur motivation. Ils sont de plus en plus nombreux à envisager de quitter leur poste. Les plus expérimentés se sentent isolés et enfermés dans un métier qu'on vide peu à peu de son sens, sans perspectives et sans valorisation.

Un vrai gâchis pour des collègues engagés, experts et au contact direct de l'économie réelle. Ils doivent pouvoir se recentrer sur ce qui fait la richesse de leur métier : l'analyse, le conseil, le lien client.



Sud demande à la direction un changement de cap :

- **Clarifier le positionnement hiérarchique et fonctionnel du CAPRO** pour sortir des injonctions croisées (RR PRO / DA ou DSC).
- **Revoir les outils de prospection** : cibles définies, cartes de démarchage faciles d'accès, actions coordonnées localement.
- **Alléger la charge administrative**, en supprimant les tâches parasites et reportings inutiles.
- **Limiter les sollicitations permanentes**, notamment sur la localisation ou la productivité à la minute près.

Face à l'ambition affichée sur le marché des professionnels, la direction doit reconsidérer ses méthodes : donner les moyens de valoriser les compétences et ne pas épuiser les femmes et les hommes qui travaillent dans cette filière.

A Paris, le 16/04/2025

06.59.29.75.46

sud.ceidf@sudbpce.com

Pour plus
d'infos par ici

