



BOOK DES MOBILITÉS RÉUSSIES 2025

PACA-CORSE

SOMMAIRE

◆ Famille relation commerciale et gestion clients	3
• Laura, de facteur colis à chargée de clientèle	4
• Kevin, de facteur colis à chargé de clientèle	5
• Nicolas, de facteur réseau à chargé de clientèle	6
• Christiane, de conseiller clientèle Happytal à chargée de clientèle	7
• Sabine, de conseillère bancaire de proximité à conseillère relation bancaire	8
• Arnaud, de chargé de soutien opérationnel et logistique à chargé de clientèle	9
◆ Famille management opérationnel	10
• Alexandra, de responsable opérationnel à encadrante de production	11
◆ Mobilité en dehors de La Poste SA	12
• Olivia a créé son commerce ambulant de glaces	13
• Leslie a rejoint l'Education Nationale	14
• Etienne est passé du relevage de compteurs à l'ébénisterie	15

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE FACTEUR COLIS À CHARGÉ DE CLIENTELE

LAURA : DÉPARTEMENT DU VAUCLUSE



3 QUESTIONS À LAURA

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Simplement parce que le milieu commercial me manquait. En effet, avant d'être factrice polyvalente et d'évoluer vers factrice titulaire, je faisais déjà partie du milieu commercial, j'étais manager en magasin de sport. Au sein de la BSCC, j'avais fait le tour du métier de factrice, ça devenait un peu compliqué. De nature dynamique, je voulais retrouver le goût du challenge, les aspects commerciaux.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'étais accompagnée par l'EMRG. J'ai eu des échanges avec ma conseillère qui m'a recommandé des formations pour ma préparation. J'ai été extrêmement bien préparée. Je suis ensuite partie faire une immersion, qui s'est bien passée. L'accueil et l'intégration se sont également bien déroulés avec l'équipe et l'espace de banque. On nous donne les moyens d'évoluer et de nous former, ce qui booste notre motivation et notre envie.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Bien suivre les ateliers et les conseils que l'on nous donne, ne pas hésiter à poser des questions et doser. Il faut prendre confiance en soi et en tenir compte.

LE MOT DU RECRUTEUR



Depuis son arrivée, Laura suit le parcours de formation avec succès et progresse. Sa montée en compétences est notable, en particulier sur l'expérience client, où elle a déjà su se distinguer positivement lors d'une animation spécifique en juin 2025. Son implication, son sourire, sa motivation ont été remarqués tant par les clients que par les équipes de Carpentras. Appréciée pour sa posture professionnelle et sa capacité d'intégration, Laura contribue à un climat de travail positif. Ses premiers résultats témoignent d'un potentiel solide et prometteur.

À ce stade, Laura démontre de réelles aptitudes à évoluer rapidement vers une pleine autonomie et à devenir une chargée de clientèle performante et reconnue.

Jean-Pierre

LE MOT DE L'EMRG



En tant que factrice polyvalente, Laura réalisait des ventes et des apports connectés avec ses clients mais elle était très motivée pour évoluer vers un métier où elle pourrait développer ses compétences commerciales en proposant une gamme plus importante de produits et de services. Je l'ai accompagné dans la préparation de son immersion pour découvrir le métier sur le secteur de Carpentras et lui ait proposé de réaliser une enquête métier et de suivre les ateliers de préparation de l'EMRG. Elle a montré un engagement et une motivation sans faille.

Patricia



RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET CORSE
<https://www.rh.laposte.fr/emrg-paca-corse>

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE FACTEUR COLIS À CHARGÉ DE CLIENTÈLE

KEVIN : DÉPARTEMENT DES BOUCHES-DU-RHÔNE



3 QUESTIONS À KEVIN

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Je me suis orienté vers le métier de chargé de clientèle pour avoir plus de relationnel avec les clients, répondre à de plus grands besoins et avoir la possibilité de promouvoir les produits et services de La Poste. En plus de cela, je trouve qu'il y a plus de possibilités d'évolution en tant que chargé de clientèle.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai effectué deux semaines d'immersion dans mon secteur, ce qui m'a beaucoup plu. J'ai aussi participé à une animation La Poste Mobile, qui m'a permis de tester mon aisance relationnelle et mon sens commercial. J'ai été accompagné par ma conseillère accompagnement, Patricia, et mon Responsable Espace Commercial. Avec Patricia, un suivi structuré a été mis en place, incluant des ateliers et des témoignages d'anciens chargés de clientèle. Cela m'a permis d'aborder le poste avec plus de confiance.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il faut aimer la proximité, le contact avec le client. Une fois qu'on a détecté cette appétence, il faut travailler en amont, renforcer sa volonté pour une meilleure préparation.

LE MOT DU RECRUTEUR



Étant moi-même un ancien facteur, je retrouve une familiarité dans le parcours de Kevin. Le fait qu'il provienne de la BSCC et qu'il ait traité certains produits que nous utilisons, tels que les Colissimos par exemple, montre qu'il possède déjà une connaissance avancée de nos produits.

On sent que Kevin a envie d'évoluer dans ses nouvelles fonctions. Il fait preuve d'initiative et continue de progresser dans son rôle. Son intégration s'est très bien passée : il s'est intégré comme s'il connaissait déjà nos équipes. Je suis très satisfait de son profil et de sa posture envers les clients et les équipes.

Abdallah

LE MOT DE L'EMRG



Dès le début des rendez-vous, j'ai pu constater la motivation de Kevin pour découvrir le métier de chargé de clientèle. Il souhaitait une relation plus poussée avec les clients et découvrir l'environnement bancaire qui l'intéressait et le métier de chargé de clientèle le lui permettait.

Il a participé aux ateliers de préparation à sa future sélection notamment la posture commerciale et le training pour la préparation de son entretien de recrutement. Son investissement et sa motivation ont été reconnus.

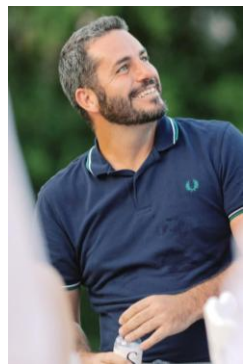
Patricia



RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET CORSE

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-paca-corse>

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE FACTEUR RESEAU À CHARGÉ DE CLIENTELE

NICOLAS : DÉPARTEMENT DE LA CORSE DU SUD



3 QUESTIONS À NICOLAS

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

En tant qu'ancien facteur, je voulais retrouver du relationnel et l'attention des clients. Au sein la BGNP, j'ai retrouvé les valeurs auxquelles je voulais toujours m'identifier, à savoir le respect, l'entraide et servir tout le monde. Aujourd'hui, on a tellement de choses à faire entre l'aspect bancaire, commercial et opérationnel que l'on ne retrouve pas chez un facteur. On adopte une posture polyvalente, j'apprécie la diversité des missions.

2. Comment avez-vous réussi ?

L'accompagnement d'Elise m'a beaucoup aidé. En effet, elle m'a conseillé et m'a préparé aux diverses étapes telles que les entretiens et l'expression orale. Autre élément qui m'a permis de réussir : c'est la classe tremplin. Grâce à ce dispositif, j'ai pu faire une immersion de deux semaines et découvrir concrètement le métier et ses attentes. Nous avons également eu l'intervention des interlocuteurs, avec qui nous avons pu échanger en profondeur sur la fonction.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je conseille d'aller faire une immersion dans l'environnement dans lequel on se projette, pour voir ce qu'il en est et savoir à quoi s'attendre. Il est aussi essentiel de faire preuve de curiosité.

LE MOT DU RECRUTEUR



L'intégration de Nicolas s'est bien passée. Malgré quelques réticences au départ, sa volonté et sa motivation ont rapidement fait évoluer les choses. Il commence déjà à prendre en main certaines missions.

Il progresse petit à petit, gagne en autonomie et en responsabilité.

Il a su mettre en avant ses compétences, notamment dans la relation client, où il va au bout de ses démarches.

Nous l'accompagnons avec bienveillance et confiance, dans une posture encadrante, pour lui permettre d'évoluer progressivement sur le métier de chargé de clientèle.

Marina

LE MOT DE L'EMRG



J'ai accompagné Nicolas dans son souhait d'évolution vers le métier de chargé de clientèle en lui proposant d'intégrer la classe tremplin, celle-ci lui permettant de réaliser deux semaines d'immersion en secteur et donc de découvrir plus précisément le métier et ses attendus.

Suite à son immersion qui s'est bien passée et après la classe tremplin, j'ai encouragé Nicolas à se présenter à un appel à candidature.

Je l'ai convaincu de l'opportunité rare qui se présentait à lui et que c'était le moment de réaliser son projet professionnel.

Elise



RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET CORSE
<https://www.rh.laposte.fr/emrg-paca-corse>

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**

DE CONSEILLER CLIENTÈLE HAPPYTAL À CHARGÉE DE CLIENTÈLE

CHRISTIANE : DÉPARTEMENT DES ALPES-MARITIMES



3 QUESTIONS À CHRISTIANE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Suite au rachat de mon ancienne entreprise et à la fermeture de nos bureaux, il y avait plusieurs opportunités d'emploi au sein du Groupe. Parmi les différents postes, j'ai choisi le poste de Chargé de Clientèle car je souhaitais retrouver le contact humain, la fidélisation client et la proximité. C'est un métier essentiel : il implique de proposer des solutions adaptées, de fidéliser, et surtout de gagner la confiance du client.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai eu un entretien avec ma conseillère accompagnement qui a soutenu mon souhait de mobilité. Son accompagnement m'a permis de mieux comprendre le poste, ses attentes et son organisation. Grâce à elle, j'ai eu accès à des informations précises, des témoignages de postiers, et pu demander une immersion pour découvrir concrètement le métier. Cette semaine d'immersion a été précieuse, mais l'accompagnement de ma conseillère a été encore plus déterminant.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Bien connaître l'entreprise, être honnête sur soi-même, savoir ce qu'on recherche, et aimer le contact avec la clientèle sont essentiels.

LE MOT DU RECRUTEUR



Dès son arrivée, Christiane s'est très bien intégré à l'équipe, faisant preuve d'adaptabilité et d'une réelle volonté d'apprendre.

Je l'ai accompagnée afin de lui transmettre les méthodes et bonnes pratiques nécessaires à la montée en compétences. Grâce à son implication et à son sens de l'écoute, elle a rapidement progressé et a su mettre à profit les conseils reçus.

Aujourd'hui, elle est capable de valoriser son travail, de prendre des initiatives et d'interagir avec les clients avec plus d'autonomie. Son évolution témoigne de sa motivation et de sa capacité à s'impliquer pleinement dans ses missions. Je reste bien sûr en soutien sur des opérations qu'elle ne pratique pas souvent ou qu'elle ne maîtrise pas encore.

Suzy

LE MOT DE L'EMRG



Suite à l'annonce de la fermeture de la structure Happytal sur Nice, Christiane a su rebondir et s'investir dans un nouveau projet, soit le métier de chargée de Clientèle en bureau de poste, gardant ainsi toujours le fil rouge de l'accueil, l'action commerciale et l'optimisation du service Clients.

Elle a su ainsi capitaliser à partir de son parcours antérieur riche et diversifié, et s'adapter à un nouveau challenge qu'elle relève aujourd'hui avec succès.

Pascale



RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET CORSE
<https://www.rh.laposte.fr/emrg-paca-corse>

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE CONSEILLÈRE BANCAIRE DE PROXIMITÉ À CONSEILLÈRE RELATION BANCAIRE CLIENTÈLE FRAGILE AU CREC



SABINE : DEPARTEMENT DE LA CORSE DU SUD

3 QUESTIONS À SABINE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après 23 ans en tant que conseillère bancaire de proximité, je souhaitais changer de mission et d'environnement. J'ai alors pris le temps de réfléchir à ce qui me plaisait vraiment. Accompagnée par ma conseillère accompagnement, j'ai découvert une offre qui correspondait à mon expérience et à mes aspirations : un poste qui me permette d'accompagner les clients et de les soutenir dans leurs difficultés, et de retrouver un véritable contact de qualité.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réalisé une journée découverte pour mieux comprendre le métier, et obtenir plus d'informations concrètes. J'ai ensuite passé un entretien. Le soutien constant de ma conseillère a été déterminant dans cette transition. Elle a été présente de façon continue, en me proposant des pistes adaptées à mes besoins et en tenant compte des éléments qui pouvaient réellement m'aider.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Connaître ses goûts et motivations réelles avant de changer. S'appuyer sur un interlocuteur à l'écoute pour ne pas se sentir isolé. Faire une immersion pour valider son choix.

LE MOT DU RECRUTEUR



Anciennement conseillère bancaire de proximité, Sabine apporte une valeur ajoutée à nos équipes grâce à son expertise et ses compétences techniques. Elle nous fait bénéficier de son expérience acquise, ce qui constitue un véritable atout.

Son intégration dans son nouveau poste s'est très bien déroulée. Elle a retrouvé un environnement stimulant, ainsi que ses anciens collègues et clients, ce qui a facilité son adaptation.

Sabine s'est parfaitement adaptée à son nouvel environnement et ne présente aucune difficulté dans son intégration.

Jean

LE MOT DE L'EMRG



J'ai accompagné Sabine sur son projet professionnel, elle souhaitait quitter la fonction de CBP pour rejoindre le CREC en tant que CRB à la clientèle fragile.

Sabine est quelqu'un de très à l'écoute, dotée d'une grande empathie, c'est pourquoi il a été assez simple finalement de travailler ce projet avec elle.

J'ai mis en place une immersion pour qu'elle ait une vision plus fine des attendus métier et de l'environnement. On a aussi travaillé son CV, sa lettre et son entretien.

Elise



RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET CORSE
<https://www.rh.laposte.fr/emrg-paca-corse>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE CHARGÉ DU SOUTIEN OPÉRATIONNEL ET LOGISTIQUE AU MUSÉE DE LA POSTE À CHARGÉ DE CLIENTÈLE REMPLAÇANT



Arnaud - département du Var

3 QUESTIONS À ARNAUD

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi le métier de chargé de clientèle pour retrouver le contact relationnel. Je souhaitais transférer mes compétences techniques et retrouver goût aux objectifs et aux challenges commerciaux. Cette mobilité s'est faite dans le cadre d'une mobilité géographique, et n'ayant plus mon poste initial dans la région, j'ai dû envisager une autre fonction parmi un choix limité.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'étais en contact avec ma conseillère accompagnement. J'ai participé à des ateliers et à une immersion de 3 semaines pour découvrir le métier et son environnement. J'ai également échangé avec un recruteur pour mieux comprendre les attentes du poste. Ma conseillère m'a beaucoup accompagnée en m'aidant à saisir les points importants de cette transition et en me donnant de précieux conseils.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Avoir confiance en soi. Savoir ce que l'on veut vraiment. Se renseigner en contactant les responsables et les personnes qui exercent le métier. Écouter leurs conseils pour mieux se préparer à la transition.

LE MOT DU RECRUTEUR



Arnaud est arrivé à la base dans le cadre d'une immersion afin de découvrir concrètement le métier de chargé de clientèle.

Il présente une mobilité assez atypique mais a su se dépasser et s'adapter comme il le fallait.

Il démontre une capacité d'apprentissage, un bon contact client, ainsi qu'une posture professionnelle remarquable.

Pour un profil qui repart de zéro, il apprend et s'adapte vite. À cela s'ajoute une intégration réussie au sein de nos équipes, facilitée par sa personnalité humainement agréable.

Roxane

LE MOT DE L'EMRG



Depuis mai 2025, j'ai accompagné Arnaud à distance dans sa découverte du métier de chargé de clientèle et de l'environnement des bureaux de poste.

J'ai coordonné son immersion avec les divers interlocuteurs et je l'ai soutenu dans sa préparation aux sélections itinéraire balisé chargé de clientèle.

Son bon relationnel client et ses compétences numériques ont convaincu les managers du territoire. Son immersion s'est très bien déroulée et il a ensuite réussi les oraux pour devenir chargé de clientèle.

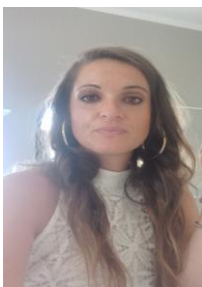
Anne-Isabelle



RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET CORSE
<https://www.rh.laposte.fr/emrg-paca-corse>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS

**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**



DE RESPONSABLE PRODUCTION A ENCADRANTE DE PRODUCTION EN PIC

ALEXANDRA : DÉPARTEMENT DES BOUCHES-DU-RHÔNE



3 QUESTIONS À ALEXANDRA

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'avais envie de découvrir de nouveaux métiers à La Poste. En explorant, j'ai découvert celui d'encadrante de production, un poste complet et au cœur de l'activité. Anciennement Responsable Opérationnel côté courrier, je suis passée d'un rôle en fin de chaîne à un poste directement impliqué dans la ligne de production.

2. Comment avez-vous réussi ?

Pour réussir, j'ai contacté l'EMRG pour exprimer mon souhait d'intégrer la PIC. Une immersion m'a été proposée, que j'ai réalisée sur site. Nous avons travaillé sur mes motivations et j'ai participé à des ateliers de préparation qui m'ont aidée à mieux valoriser mon profil.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Faire une immersion, prendre contact avec son EMRG de référence, pour ensuite être accompagné par un CEDP. Cet accompagnement est essentiel dans un tel projet professionnel.

LE MOT DU RECRUTEUR



Une mobilité réussie, motivée par son souhait de changer de métier. Son intégration s'est bien déroulée, tant avec l'équipe managériale qu'avec les agents. Elle a bénéficié d'un accompagnement via des doublures et une intégration au parcours "RE en PIC", pour s'adapter aux spécificités de ce nouvel environnement. Profil dynamique, très bon apprentissage, sens de l'organisation, gestion de crise et aisance relationnelle : autant d'atouts qui ont contribué à la réussite de sa mobilité.

Marie-Pierre

LE MOT DE L'EMRG



Alexandra souhaitait découvrir un nouvel environnement de travail et notamment le travail industriel du traitement du courrier pour compléter sa maîtrise des process de la distribution. Je l'ai accompagnée tout d'abord en lui proposant de réaliser une immersion puis nous avons travaillé sur les compétences et le profil recherchés par les recruteurs afin de réussir à mettre en avant les compétences acquises et transférables.

Patricia

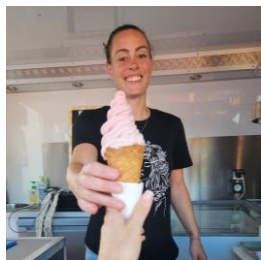


**RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR
ET CORSE**

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-paca-corse>

**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**

**MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA**



Ramène ta fraise : Retrouvez-moi pour une dégustation de glaces au concept « Néozélandais » réalisées à base de véritables fruits....



OLIVIA : DEPARTEMENT DES BOUCHES-DU-RHÔNE

3 QUESTIONS À OLIVIA

1. Pourquoi vous être lancé dans l'entrepreneuriat ?

Issue d'une famille d'entrepreneurs passionnés – entre tabac, brasseries et épiceries – j'ai grandi avec le goût du commerce et le sens du lien humain. En 2019, lors d'un voyage en Nouvelle-Zélande, j'ai découvert "Strawberry Farm", une ferme de fraises qui transformait sa récolte en glaces artisanales authentiques. Une révélation ! Ce projet de cœur me permet de concilier vie professionnelle et personnelle et offrir des souvenirs gustatifs uniques à travers des sensations nouvelles.

2. Qu'est-ce que la Cellule ACE a pu vous apporter ?

J'ai traversé des phases de doute, mais grâce à l'écoute et à la pédagogie de ma conseillère, j'ai trouvé un cadre clair pour avancer sans m'épuiser. Son accompagnement, ainsi que l'apport financier, m'ont permis de concrétiser mon projet avec plus de sérénité.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Croire en soi, faire preuve d'adaptabilité, puiser sa force dans sa détermination et surtout : bien préparer son projet avant de se lancer.

LE MOT DU CONSEILLER ACE

La conseillère accompagnement m'a mise en relation avec Olivia afin de l'accompagner techniquement pour son projet entrepreneurial.

Au fil de nos différents échanges, nous avons analysé son projet, son prévisionnel financier. Je lui ai apporté des recommandations pour dynamiser son activité et pour valoriser son dossier de présentation à la Commission d'Appui à la Création d'Entreprise.

Ce projet a particulièrement retenu mon attention grâce à son originalité : une remorque atypique et une machine à glace directement importée de Nouvelle-Zélande, qui apportent une véritable singularité à son concept.

Je lui souhaite une belle réussite : elle porte une véritable envie de partager une expérience culinaire unique.

Nathalie

CELLULE AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE (ACE)

MAP, Mon Avenir Professionnel - J'envisage une création ou une reprise d'entreprise

MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA



De la distribution au service public : un parcours guidé par l'envie d'évoluer

LESLIE : DÉPARTEMENT DU VAUCLUSE



3 QUESTIONS À LESLIE

1. Pourquoi avoir osé cette nouvelle orientation professionnelle ?

Après dix ans en tant que factrice, je ne me sentais plus épanouie. J'avais besoin de nouveauté, d'un changement de métier et d'environnement. J'ai exploré plusieurs domaines, dont la fonction publique, qui m'a particulièrement attirée. J'ai repris mes études pour pouvoir y accéder. Aujourd'hui, je travaille comme secrétaire de gestion dans l'Éducation nationale, avec l'objectif d'intégrer l'inspection du travail.

2. Comment avez-vous réussi ?

L'un des défis que je n'avais pas anticipé pour réussir cette mobilité externe a été la préparation aux concours de la fonction publique, qui m'a demandé un réel investissement en amont. J'ai pu également bénéficier de l'accompagnement de ma conseillère accompagnement, Patricia, qui a été très à l'écoute, disponible et impliquée dans mon projet professionnel.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Pour réussir sa mobilité, il faut bien se connaître, explorer les secteurs qui nous attirent et anticiper les exigences comme les concours. Savoir s'entourer des bons interlocuteurs et se projeter concrètement dans le métier sont des clés essentielles.

LE MOT DE L'EMRG

Le projet de Leslie s'est construit en plusieurs étapes. Au départ, elle m'a contactée pour avoir des informations sur le métier de Technicien SI au sein de la DSEM. Je l'ai informé de la possibilité de candidater sur un futur itinéraire balisé si le site de la DSEM d'Avignon recrutait. Je l'ai conseillé sur la préparation de sa candidature par rapport aux compétences et à sa motivation. Elle a ensuite mis son projet en stand-by.

Lorsqu'elle m'a recontactée quelques mois plus tard, elle avait déjà très bien avancé dans sa recherche de poste au sein de la fonction publique puisqu'elle avait réussi le concours d'adjoint administratif principal au sein de l'Académie d'Aix-Marseille. Je lui ai expliqué les différents dispositifs de mobilité externe, dont le congé sans solde. Elle est aujourd'hui arrivée au terme du congé et a décidé de démissionner. Son avenir est maintenant totalement au sein de la fonction publique !

Je lui souhaite une pleine réussite !

Patricia

REJOINDRE LA FONCTION PUBLIQUE

[MAP, Mon Avenir Professionnel – Je veux évoluer vers la fonction publique](#)

**MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA**



Du relevage de compteurs à l'ébénisterie

ETIENNE : DÉPARTEMENT DU VAR



3 QUESTIONS À ETIENNE

1. Pourquoi avoir osé cette nouvelle orientation professionnelle ?

En 20 ans à La Poste, j'ai changé plusieurs fois de métiers mais il est arrivé un moment où je ne m'y retrouvais plus du tout. Grâce à un bilan de compétences financé par mon Compte Personnel de Formation, j'ai identifié ma reconversion : devenir ébéniste. J'ai toujours été bricoleur, manuel mais je n'avais pas imaginé en faire mon métier. Je m'y suis sérieusement intéressé, j'ai identifié l'Ecole Supérieure d'Ebénisterie d'Avignon, située au Thor, et j'ai pu partir en formation pendant 10 mois. Je viens tout juste d'avoir mon diplôme !

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai procédé par étape et fait preuve de motivation : identifier mon projet, me renseigner sur la formation, constituer mon dossier de demande de financement auprès de Transition Pro. J'ai beaucoup travaillé la cohérence de mon projet, mon dossier a été validé dès la 1ère commission. La formation a été une vraie révélation, j'ai su que j'étais fait pour travailler le bois. Aujourd'hui, j'ai démissionné de La Poste et suis prêt à devenir autoentrepreneur.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Réaliser un bilan de compétences, accepter de se poser les bonnes questions, de se remettre en question aussi surtout si l'on ne prend plus de plaisir dans son travail. Ce travail d'introspection est nécessaire pour trouver sa voie.

LE MOT DE L'EMRG

Etienne aimait travailler le bois pour son plaisir mais ce n'est qu'après avoir réalisé un bilan de compétences que le projet d'en faire son métier a mûri. Il a souhaité se former pour devenir ébéniste. Je l'ai accompagné dans sa démarche de demande de financement de sa formation auprès de Transition Pro, avec un dossier de Compte Personnel de Formation – Projet de Transition Professionnelle.

Son projet était bien construit et il a obtenu le financement de sa formation qu'il a suivi pour obtenir le diplôme en juin 2025.

Des offres d'emploi dans les métiers du bois dans le Var lui ont été proposées et je l'ai donc conseillé sur le dispositif de départ de l'entreprise le plus intéressant pour lui.

Je lui souhaite une pleine réussite dans sa nouvelle vie professionnelle !

Patricia

SE FORMER POUR EXERCER UN AUTRE METIER

MAP, Mon Avenir Professionnel - J'envisage un nouveau métier et dois me former

MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA