



CFE-CGC/UNSA France Télécom - Orange

Adresse postale : 10/12, rue Saint Amand - 75015 Paris

Tél : 01 40 45 53 23 - Fax : 01 40 45 51 57

E-mail : secretariat@cfecgc-uns-ft-orange.org

Réf. : GV/NM/10/12/2012
Affaire suivie par Ghislain VILLET

France Télécom - Orange
Orange Village
1 Avenue Nelson Mandela
94745 Arcueil Cedex

Recommandée avec A/R

A l'attention de **Madame Christine LANOE**
Directrice des Ressources Humaines
Orange France

Paris, le 10 décembre 2012

Objet : Préavis de grève

Madame,

La CFE-CGC/UNSA vous informe qu'elle dépose un préavis de grève de 24h, sur le périmètre vente des Agences Entreprise, du mardi 18 décembre 2012 de 8H au mercredi 19 décembre 2012 même heure.

Il couvre l'ensemble du personnel des services concernés (à l'exception de ceux définis par l'article L.2512-1) : fonctionnaires, contractuels sous convention, mises à disposition et/ou salariés de droit privé, sans préjudice des modalités spécifiques aux salariés de droit privé contenues dans l'article L 2511-1 du code du travail et de l'arrêt de la cour de Cassation, Soc du 08 juillet 1992.

Par cette action, les revendications de notre syndicat portent sur plusieurs points :

En effet, depuis la mise en place du nouveau modèle de vente dans les agences entreprises, les salariés nous ont remonté les dérives du modèle que provoquent le payplan et l'organisation imposée du travail.

1- Le Milieu de Marché (MDM)

Sur le MDM, il existe un problème de mise en concurrence des acteurs Ingénieur Commercial Spécialisé (ICS) versus Ingénieur Commercial (IC) et des ICS entre eux. Aucune règle claire n'est définie au niveau national ce qui laisse libre cours à des pratiques non contrôlées et différentes d'une équipe à l'autre.

La lourdeur des reportings demandés et du système d'information déshumanisent les relations entre acteurs et sont sources de Risques Psycho Sociaux.

La journée de travail n'est pas suffisante pour effectuer toutes les tâches demandées aux personnels, l'accord vie professionnelle vie privée n'est pas respecté.

Le nouveau système qui a privilégié la mise en place d'IC a mis en situation d'échec un certain nombre d'entre eux.

La constitution et la taille des portefeuilles, en enlevant et répartissant les clients « haut critique » entre le HDM et le MDM ont entraîné une régression du métier sur le milieu de marché.

.../...

2- Le Haut de Marché (HdM):

Le plafonnement des briques 2 et 3 et le manque de produit en brique 1 sont particulièrement pénalisants.

Le pilotage du delta Chiffre d'Affaire n'est pas satisfaisant, il est obscur et inadapté. Les objectifs sont communiqués à mi-parcours de la période commerciale, la visibilité des données sur le CA est décalée de 2 mois.

Les outils de suivi et de pilotage du CA ne fonctionnent pas.

Au niveau social, les acteurs commerciaux sont perdus, démotivés, démobilisés.

Un problème particulier affecte les ICS IT, le portefeuille de produits et services est inadapté au HDM.

3- Secteur Public et Santé (SPES)

Les objectifs doivent être adaptés au cycle particulier des Appels d'Offres qui est en général long.

En conclusion :

Le mode de commissionnement n'est pas adapté aux particularités des marchés et des régions, il est source d'inégalité.

Les salariés se posent clairement la question de l'avenir de ce modèle en tant que tel, de l'avenir des ICS, et des réelles intentions de la direction et du manque d'écoute de celle-ci, alors que les difficultés posées par la mise en œuvre de ce nouveau modèle de vente lui ont été remontées par les représentants du personnel.

La CFE-CGC-UNSA reste à votre disposition pour un entretien de négociation.

Nous vous prions d'agréer, Madame, l'assurance de notre haute considération



Le Délégué Syndical Central,
Patrice SEURIN



Le secrétaire Métier National Agences Entreprises,
Ghislain VILLET

Copie : M. Marc BLANCHET – Directeur Entreprises France
Mme Valérie DUBURCQ – DRH / DEF