



Souriez c'est la rentrée...

Vos élus CE, Anne Mestre et Rémy Girardin se sont engagés à vous informer régulièrement des décisions prises sur tous les dossiers abordés au CE ; voici les informations que vous devez connaître sur les CE du 22 Juillet et 25 Août 2016.

■ Nice

Un accompagnement a été mis en place suite à l'évènement tragique intervenu le 14 juillet dernier. Dès le vendredi matin une cellule de crise a été constituée pilotée par M. Fialon (DO par intérim) en présence d'un représentant des unités du territoire Sud-Est, le DRH et le Directeur de la Communication.

A date, 35 situations ont été remontées (pour des personnes essentiellement témoin de cet évènement) 17 personnes sont prises en charge via IAPR (Institut d'accompagnement psychologique et de ressources. Ligne de dialogue ouverte pour l'ensemble des salariés d'Orange 24h sur 24, 7 jours sur 7) certaines situations nécessitent un accompagnement de la famille dans sa globalité (parents et enfants)

■ Incendie Bouches-du-Rhône

Il n'y pas de de blessé identifié parmi les salariés mais quelques personnes évacuées le jour de l'incendie. Il y a également quelques dégâts matériels. Mise en place de la procédure de soutien.

■ Mobile

Sur le T2, l'objectif de delta parc n'est pas atteint : le R/O est de 80,4% malgré une forte création de parc en juin.

L'accalmie de mai a été suivie d'une forte agitation du marché en juin, liée à la vente privée de Free. Cependant, notre riposte Sosh nous a permis de bien résister. Enfin, les « boost » régionaux ont soutenu Open.

A fin juillet, dans un contexte plutôt calme, nous sommes à 50% de l'atteinte de notre objectif de delta. La période de la rentrée devrait permettre de nouvelles acquisitions notamment grâce au lancement de nouveaux terminaux (l'iPhone fin septembre). Notre objectif N° 1 est de réaliser des ventes Open pour fidéliser notre parc.

■ Fibre

A fin juillet, le delta parc trimestriel de clients est à 17% de l'objectif.

Pour le T3, nous ouvrons, au mois d'août, les premiers lots sur les villes de Bouc-Bel-Air, Bourg-de-Péage, Romans- sur-Isère et Sarrola.

Une belle rentrée se prépare, avec : une campagne publicitaire sur Orange N°1 pour la 6ème année consécutive, des ventes flash sur les acquisitions, des codes privilèges sur les migrations

■ ADSL

Les offres découvertes pour les résidences secondaires soutiennent toujours les ventes. La dynamique globale ADSL se poursuit, le R/R ventes est de 99,5%. Dans les zones non fibrées nous maintenons nos opérations NRA, ces clients restent fidèles à Orange

■ Situation comparée d'emploi des hommes et des femmes

- Le taux de féminisation de la DOSE augmente : 37,86% fin 2015
- Faible taux de féminisation en unité technique : 21,3%. Les classes filles devraient faire évoluer ce taux.
- L'évolution professionnelle des femmes progresse plus vite que celle des hommes ; moins de femmes se présentent aux promotions mais leur taux de réussite est meilleur
- Il y a plus d'hommes en temps partiel que de femmes à cause des TPS



Les plans d'action proposés pour 2016 : mise en place d'un tableau de bord de suivi, augmentation du taux de féminisation des unités techniques notamment avec les classes filles, communications faites au sein des écoles, sensibilisation du CODIR et des recruteurs pour lutter contre les stéréotypes, club 364.

Nous constatons quelques progrès qui ne sont pas assez significatifs. Une vigilance particulière doit être faite sur les niveaux de PVM distribuées, et sur les unités techniques.

■ 49-3 pour les fermetures des boutiques St Raphael et Nice

Les fermetures des boutiques : c'est du passage en force



Les arguments en faveur de la fermeture de Saint Raphael selon la direction sont :

La pression concurrentielle importante, la baisse des flux, une boutique à l'ancien concept, une productivité de la boutique inférieure à la moyenne de l'AD qui génère la plus faible valo de l'ensemble des « boutiques de la même classe de bench ».

Mais à la question : «cette boutique est-elle rentable ?» la direction ne sais pas répondre ! Par contre la GDT qui la récupère doit avoir une petite idée sur la réponse...

Quant à Nice nous n'avons aucune information sur la date de signature du nouveau bail, les délais et coûts des travaux à réaliser...un flou absolu.

Nous ne sommes pas contre une évolution du PSD des boutiques mais il nous faudrait des dossiers complets avec des éléments de valorisation (chiffre d'affaire par exemple...), la clientèle, les développements possibles. Une étude de choix budgétaire entre le fait de redésigner la boutique ou répartir le budget sur une autre.

Nous sommes face à une direction qui navigue à vue, qui manque d'anticipation et semble baser sa stratégie sur sa difficulté à recruter du personnel. Il y a un vrai manque de visibilité sur les critères de décisions. Nous sommes en mesure de nous interroger sur l'expérience incomparable des clients des boutiques GDT dont les salariés sont 2 fois moins nombreux que les salariés d'orange.

■ La supply chain de l'UIRD: le maillon faible

La fonction « Supply Chain en UI » (ou chaine d'approvisionnement) a pour mission d'assurer l'approvisionnement et la distribution aux techniciens Orange et aux Entreprises sous-traitantes du matériel technique nécessaire à la réalisation des interventions.

L'objectif à terme de la direction est de sous-traiter cette activité.



Nous ne nous positionnons pas systématiquement contre toute évolution d'activité à condition que nous puissions nous appuyer sur un dossier documenté et complet...ce qui n'est pas le cas à ce jour. Pour la deuxième fois nous demandons (toutes OS confondues) à la direction une analyse financière, sécuritaire et sociale correcte de ce dossier. Mais toujours rien !

VOS ELUS CFE-CGC : Anne Mestre, 0687814212 - Rémy Girardin, 0673198205

Suivez-nous sur <http://www.cfecgc-orange.org/do-sud-est/>