

En Direct du CE DOSE: Juin 2016

"To be or not to be"...

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 le CE du 23 juin 2016.

Un CE à nouveau en comité restreint : FO et CGT étaient absents... peut-être encore en grève ?

Résultats: (temps variable à mitigé) ce n'est pas encore le beau fixe...

Après un mois de mai globalement morose sur le plan du business avec des ventes en baisse de 20% sur le mobile, 15% sur la fibre et 8% sur l'ADSL (versus avril), juin connaît une reprise de l'activité. Le business redémarre avec des boosts régionaux Open et le bon plan national Sosh.

Le bon plan fibre, très attendu, permet de riposter en prix et en communication face à la concurrence et permet de soutenir les ventes de la Livebox 4 avec un prix d'appel à 25,99€/mois.

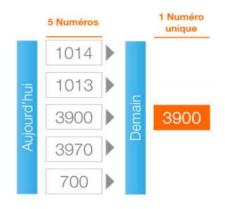
ADSL: dynamique toujours très positive.

Nouvelle numérotation :

Le passage en Numéro Unique des Services Clients Orange est programmé pour le 07 juillet. Il a pour but d'unifier le numéro d'appel des services clients pour l'ensemble des clients et prospects Grand Public :

- 3900 depuis la France : lancement le 7 juillet
- +339 69 39 3900 depuis l'international : lancement le 30 août

En synthèse, nous passons d'une situation actuelle avec 5 numéros à une situation avec un numéro unique.



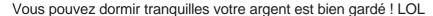
■ Heures sup: ça déborde



Le projet de dépassement des heures supplémentaires nous a été présenté et nous l'avons validé. En effet l'actualité du moment fait qu'il risque d'y avoir un certain nombre de salariés qui vont dépasser leur quota de 90H supplémentaires annuelles payées. L'euro 2016 et le projet Delivery viennent entre autre grever ce contingent...Et les orages ne sont pas encore arrivés!

Comptes ASC: c'est de votre argent dont on parle!

Un héritage empoisonné : 871 914 euros ont été investis en parts dans des SCI Immobilières il y a quelques mandatures de ça... Une aventure financière très risquée car ces parts sont soit disant non valorisables et donc non vendables. A terme ces investissements pourraient même coûter de l'argent au lieu d'en rapporter et donc grever les comptes du CE : c'est une épée de Damoclès sur vos prestations CE.



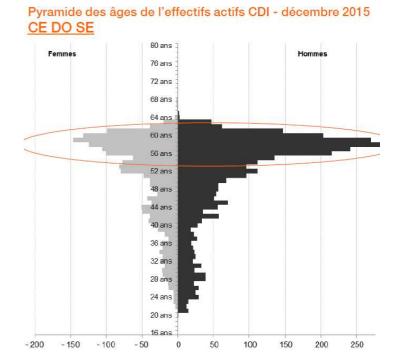


■ GPEC: rapport 2016 et perspectives 2017/2018

- . trop de suppressions d'emploi, dans tous les domaines
- . des embauches à la marge et faible taux d'embauche des apprentis (20 %)
- .concentration des emplois dans les grandes villes, alors que la CFE-CGC demande la décentralisation

Nous ne sommes pas en phase avec la destruction d'emplois proposée par la Direction, dont le non-remplacement risque de déstabiliser les équipes. Nous avons une pyramide des âges très inquiétante étant donné que 50% des salariés se situent dans la tranche d'âge 55/63 ans.

Nous nous inquiétons également de l'externalisation massive des compétences dans les domaines cœurs de notre métier.



Concernant les perspectives 2016 les métiers principalement demandés dans l'avenir seront :

En AD: conseiller commercial, coach, manageur des ventes.

Au SCO: conseiller premium, e-conseiller et conseiller proactif.

En UI: technicien d'intervention, métiers du pilotage, CA, magasin, Chaff, ESF.

En AE: account manager, soutien métier, responsable service client, manager de service, ingénieur commercial, ingénieur commercial spécialisé, ingénieur avant-vente, responsable affaires client, chargés de production la Fabrique, conseiller client CSE, technicien service client.

A l'AG Pro : soutien métier, conseiller client 1016, manager de services, SOS clients, conseiller clients multi lignes / complexes.

A l'EM: contrôle de gestion, data factory, expérience client, développement et animation commerciale, proximité RH, communication, relations sociales environnement du travail, emploi, rémunération.