



Une centrale de négociation au CCUES... A quoi bon ???

août 2014

La Centrale de négociation du CCUES ne propose rien de plus que ce que n'importe quel internaute peut trouver en quelques clics sur son PC ou son Smartphone; les réductions « négociées » sont les mêmes que ce que l'on trouve sur Internet.

Alors, à quoi bon cet investissement en moyens humains et financiers, alors que le nombre des salariés Orange actifs et retraités aurait du servir d'argument de masse auprès des prestataires de services et de vacances, pour obtenir de leur part bien plus que les réductions qui sont proposées à tout le monde.

► Petit rappel

Depuis 2013, les règles de répartition du budget ASC entre CCUES et CE ont changé. Le poste très important (en volume et en moyens financiers) constitué par les « Vacances Adultes » (20,6 M€ au budget 2012) est revenu intégralement dans le champ d'action des CE – de même que la billetterie, (1,5 millions d'€).

La question qui s'est alors très vite posée a été celle de la sauvegarde des emplois du CCUES (un peu plus de 40), du fait de cette baisse du budget et de des activités (de moitié) et de la réduction du budget social lié à la fonte des effectifs d'Orange.

Pour rétablir un peu d'équilibre entre CCUES et CE, l'entreprise a ajouté aux attributions du CCUES les PAS garde d'enfants et de séjour éducatif, lesquelles se trouvaient auparavant dans son périmètre.

Aujourd'hui, les attributions du CCUES sont donc axées autour des prestations Enfance (8,7 millions d'€), de la solidarité (1 000 000€), des prestations Retraités (4 550 000€)...

et de la Centrale de Négociation (200 000€).

► La Centrale de Négociation

Depuis la mise en place du CCUES et des CE en 2005, la CFE-CGC a toujours été plutôt favorable à la formule du guichet unique pour les ASC, décentralisées en CE, au plus près des salariés.

Nous étions également favorables à la création d'une Centrale de négociation, qui aurait bénéficié de l'effet de masse constitué par nos 100 000 salariés (180 000 pour l'ensemble du Groupe) pour négocier des tarifs intéressants auprès des prestataires de vacances et de services.

Cela étant, nous n'avons pas signé le nouvel accord de gestion entré en vigueur le 1^{er} janvier 2013, d'abord parce que la question du QF, système opaque, inquisiteur, injuste dans une entreprise peuplée de seniors, n'y était en rien

remis en question (nous restons favorables à une simplification du système sur un critère revenus/nombre d'enfants), .

Ensuite, parce que, les ASC, désormais essentiellement traitées dans les CE, le sont aussi pour partie au CCUES – ce qui fait que l'affaire n'apparaît pas complètement tranchée.

D'autant que cette situation n'est peut-être pas sans conséquence sur l'autre volet de l'action du CCUES et des CE, à savoir l'AEP, l'Action Economique et Professionnelle (de fait, l'action politique essentielle du CCUES et des CE dans leur relation avec l'entreprise s'agissant de tous les sujets de Réorganisations, Politique RH, Économique et Emplois). En effet, on constate aujourd'hui que le CCUES est devenu une institution un peu (trop) aseptisée, tandis qu'à l'inverse dans les CE les débats sont bien trop souvent agités par la question des ASC, au détriment de l'AEP – ce qui quelque part, dans les 2 cas, arrange bien l'Entreprise.

► Quelques comparaisons

Retour à la Centrale : sans aller chercher dans le dur de l'Internet marchand, ou sur des sites spécialisés pour les CE de type REDUCEO, il suffit de se connecter sur le site d'une grande enseigne de la VPC (il doit en exister plein d'autres), jadis réservée aux hussards noirs de la République, à vocation mutualiste, donc, plutôt marquée par les valeurs du commerce équitable ou responsable ou éco responsable, donc éthiquement acceptable.

Si on compare leur offre Internet à celle du CCUES dans sa rubrique Bons Plans, on peut constater - que leur offre est tout aussi (sinon plus) complète que la notre, avec plus de rubriques : voyages, hôtellerie, gastronomie, cadeaux, maison et jardin, culture, soutien scolaire, Interflora, location de voitures, etc...)

- qu'au niveau des prix ou des rabais obtenus, ce sont le plus souvent exactement les mêmes que

ceux proposés dans le cadre de « nos bons plans »,

Ils sont parfois plus avantageux sur Internet :

- Adagio : 10% de remise « bons plans », 20% de remise permanente sur Internet
- Bellambra : 12 à 13% de remise « bons plans », moins 12 à moins 30% permanents sur Internet,

parfois plus avantageux pour nos « bons plans » :

- Pierre et Vacances : remise 10 à 25% « bons plans », - 5 à 25% sur Internet,
- Héliades : 5 à 12% « bons plans », 9% Internet
- Look : 10 à 12% de remise « bons plans », 7 % de remise sur Internet.
- Costa croisières : 8% de remise « bons plans », 7 % de remise permanente Internet

le plus souvent ; se sont les mêmes remises :

- Thalazur : 15% de remise « bons plans », 15% toute l'année sur Internet,
- Coop auto : les mêmes réductions qu'Internet (probablement le même mandataire)

Au final, et de façon un peu générale, tout ceci se tient peu ou prou et il nous apparaît que cette centrale de négociation ne négocie rien d'autre ou guère plus que ce que les grands enseignes du tourisme proposent désormais de façon quasi systématique.

► Une autre politique est possible

Comme indiqué plus haut, la CFE-CGC est favorable à l'existence d'une Centrale de négociation, mais à la condition que les moyens financiers et humains mis en œuvre soient à la hauteur de ce que les salariés d'Orange sont en droit d'attendre - et pas uniquement pour trouver le tout venant que n'importe quel internaute peut découvrir en quelques clics sur Internet.

Tout cela représente tout de même un budget annuel de 330 000 en frais de structure 2013, à savoir les frais de personnel et de portail.

Avec le même argent et les mêmes moyens, on pourrait tout de même imaginer que le CCUES puisse envoyer de véritables négociateurs réserver des séjours ou des services à des tarifs imbattables, voire acheter des fins de série, des invendus, au final profiter de l'effet de masse constitué par le nombre des salariés Orange pour offrir (ce que font certains CE) des séjours ou des services à des prix imbattables.

Cela se fait ailleurs, on imagine que sur internet c'est ainsi qu'ils procèdent – et le fait est que ça fonctionne, et c'est surtout ce que recherchent les salariés d'aujourd'hui.

En résumé, au travers de cette Centrale de négociation, pour la CFE-CGC l'essentiel est de mettre le budget et les moyens au service de la recherche des offres les plus intéressantes, en innovant, en ayant des idées, donc ... au lieu de refaire ce qui se fait un peu partout ailleurs et auquel, dans notre monde « digitalisé », tout un chacun a désormais droit...



Vos correspondants CFE-CGC/UNSA

Noel Fayeaux - 06 70 03 56 80

Nadine Barthélémy - 06 74 50 72 78

Patrick Troudart – 06 07 62 55 25

Gwen Poulain – 06 80 23 06 58

24h/24 et 7J/7 ligne SOS salariés



Activités Sociales et Culturelles des CE

www.lemeilleurdesce.com

Cadres et non cadres, plus d'infos sur :

www.cfecgc-ft-orange.org

Retrouvez la version électronique de ce tract avec les liens cliquables sur le site web de la CFE-CGC/UNSA
<http://www.cfecgc-ft-orange.org/tracts-et-publications/>

- nos lettres :
- Comprendre & Agir
 - Épargne & actionariat salariés
- pour vous abonner : info@cfecgc-ft-orange.org
- nos blogs :
- www.telecoms-media-pouvoir.net
 - www.adeas-ftgroup.org
-  <http://www.facebook.com/cfecgc.ft.orange>
-  <http://twitter.com/#/CFECGCFTOT>