



Sommaire

L'Orange pressée.....	1
Le maillage pour tous : 10 ans déjà.....	2

L'Orange pressée

Aujourd'hui, la situation d'Orange France est préoccupante, particulièrement concernant les personnels, les clients, le dialogue social et évidemment, le business.

Pour les personnels, le rapport SECAFI, dont l'entreprise n'a pas pris toute la mesure, démontre que **le moral des troupes est catastrophique**. Il y a une perte de sens, une désaffection vis-à-vis d'Orange. Sans oublier le corps encadrant qui ne cesse d'être en sursis et de moins en moins en phase avec les directives à appliquer. Pire encore, être manager aujourd'hui ne fait plus rêver nos talents. La réduction des coûts devient une stratégie à part entière et avec Scale Up cela apparaît clairement pour tous, la seule qui vaille.

Cette perte de sens est aussi prégnante dans la perte d'attractivité. **Nous sommes passés des meilleurs, au moins pires** et n'avons plus les moyens de nos ambitions., De plus en plus de salariés se demandent même si nous avons encore des ambitions.

En parallèle, la NAO (Négociation Annuelle Obligatoire), n'assure plus le partage de la valeur. Le décalage de traitement salarial entre la base et le top 1000 de nos dirigeants sans réelle cohérence avec l'effort demandé ne passe plus.

Cela nuit également à notre attractivité sur un marché du travail tendu où toutes les entreprises se battent pour les talents de demain. Nous en subissons les conséquences chaque jour.

Côté clients, pour l'heure, la perception d'Orange reste encore positive (NPS)... au profit de concurrents plus

mauvais que nous : nous sommes au mieux les moins mauvais !

L'augmentation de nos tarifs a démontré que les clients ne sont plus prêts à payer plus pour rester chez Orange. Nous ne sommes pas Apple ! Pas de pricing power chez nous.

Orange est régulièrement pointé du doigt pour ses pannes, sur sa gestion des sous-traitants, sur l'état de ses réseaux cuivre et fibre qui laisse des villages sans connectivité beaucoup trop longtemps. Nous désertons le territoire pendant que certains le réinvestissent.

Côté BtoB, le constat est encore plus amer. Nous sommes empêtrés depuis plus de 8 ans avec Delivery, une catastrophe industrielle qui a obérée notre capacité à produire dans un délai raisonnable. Malgré X crash program, nous sommes passés d'un délai d'installation fibre pro de 4j à 200j. Impossible désormais de vendre du service, de la production express qui nous permettait de produire dans un délai de 5 semaines, de la garantie de temps d'intervention ou de rétablissement. Nous ne sommes plus crédibles.

Le manque criant d'une véritable stratégie sur le BtoB ne rassure pas les personnels et ce n'est pas ATE qui est en mesure de rassurer. Bien au contraire, **les gains opérationnels ne sont pas au rendez-vous et les collectifs sont tendus**.

La CFE-CGC Orange reste plus que dubitative s'agissant de la nouvelle version d'Orange souhaitée par nos nouveaux dirigeants.

Au final, que restera t-il d'une Orange pressée ?

Le maillage pour tous : 10 ans déjà

Mandature après mandature, les vies des CE Normandie-Centre et Ouest puis celle du CSE DO GO ont été jalonnées par de multiples dossiers de fermetures de boutiques et/ou transfert d'activité vers la GDT.

L'histoire s'est accélérée en fin d'année dernière avec la déclinaison locale 2023 sur la DO GO du projet d'évolution du modèle de la distribution physique en Agence Distribution.

► Un moment de sidération...

avec le projet des arrêts d'exploitation des boutiques d'Angers Coeur de Ville, de Dinan, de Flers, de Saint-Lô et d'Orléans Saran annoncé fin 2022.

Les motivations et critères de choix de cette première « fourmée », à l'évidence nébuleux, ont conduit les élus à diligenter une expertise externe afin notamment de mieux cerner les nombreux RPS encourus par les personnels concernés à court et moyen terme.

► ... renouvelé en mai

au travers du projet des arrêts d'exploitation des boutiques de Cesson la Rigourdière, Challans, Hérouville Saint Clair, Lisieux, Montivilliers et Tourville La Rivière pour le premier semestre 2024.

Six boutiques pour lesquelles la Direction pensait pouvoir dérouler « aussi facilement » l'implacable verdict de condamnation ! C'était sans compter sur l'intervention de la CFE-CGC bientôt soutenue par l'ensemble des élus du CSE de la DO GO !

► Faisant place aux tensions

Face à la réelle menace de quitter la salle du CSE en raison de l'irrespect caractérisé envers la représentation des salariés, la

Direction a enfin consenti à parler (un peu plus) vrai : les 6 boutiques impactées par le transfert à la GDT n'avaient pas les critères pour être des « Orange Expérience », mais ceux pour être des « Orange Essentiels », critères définis dans la stratégie présentée au CSEC du 20 octobre 2022.

► Le fumeux maillage

Tel est donc le fil conducteur qui sera maintenu jusqu'en 2026 afin d'obtenir l'optimum de l'équilibre poursuivi dans le cadre du projet d'évolution du modèle de la distribution physique en AD.

A l'échéance du plan 2023-2026, la stratégie de distribution prévoit entre 25 et 35 boutiques « Orange Expérience » sur le territoire Grand Ouest, exploitées par les Agences Distribution en Direction Orange.

L'empirisme de la démarche reste étonnant et même si de réels arguments quant aux motivations et critères de choix ont pu être partagés, le niveau d'adhésion de vos élus reste nul !

► Promesse

La CFE-CGC du territoire de la DOGO, continuera à être présente aux côtés de chacune et de chacun des salariés des AD concernés par cette longue et profonde évolution du maillage

Vos Correspondants :

Régis Radureau : 06 71 83 36 20

Eric Picot : 06 74 90 95 68

Laurent Delavigne : 06 87 60 93 37

Denis Crison : 06 45 43 60 64

Olivier Ombredane : 06 82 83 96 99

Eddy Jegou : 06 31 14 33 85



www.cfecgc-orange.org

abonnements gratuits : bit.ly/abtCFE-CGC

tous vos contacts : bit.ly/annuaireCFE-CGC



cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !