

► Mise en place de New One

Ouf, l'arlésienne de la réorganisation du modèle de vente touche à sa fin avec une mise en place qui a débuté au 1^{er} avril. La période de comblement de postes fut stressante pour un bon nombre de collègues. La direction se félicite qu'aucun recours n'ait été demandé auprès de DEF. Nous serons néanmoins plus tempérés : en effet des recrutements internes et externes sur plusieurs mois ont faussé les affectations des salariés présents au sein de l'AE NC depuis de longues années.

De la vision de la CFE CGC, New One aura un impact sur l'ensemble de nos services transverses, qu'ils soient Delivery, pôle professionnalisation, pôle contrat et Ascom. A date aucune analyse d'impact sur la charge de travail supplémentaire n'est présentée pour ces collègues des services transverses.

La diversité des domaines / intervenants des ICS pose question sur la gestion des dossiers clients : Qui prends quoi et comment ?

Cette réorganisation semble être le moment choisi par notre DAE pour supprimer une ou un Directeur des Ventes. Pour la CFE CGC, cette décision n'a aucun sens et encore moins en cette période de transition dans laquelle nous sommes sur ce T2, période charnière pour la mise en œuvre de cette transformation.

► PVV : alors motivé ?

Le document présenté par la direction est exhaustif et riche en chiffres, nous pouvons vous le transmettre sur simple demande. La CFE CGC revendique une plus grande transparence dans l'octroi des primes locales et l'abandon des items de bâtonnage de la partie « managériale », qui font souvent doublons avec les objectifs de Prise d'Ordre de la PVV. Redonnons du sens et du poids aux Responsables des Ventes sur cet item pour accompagner sereinement la montée en compétences et l'investissement des commerciaux. **Par ailleurs, à chaque réorganisation du modèle de vente, nous constatons une baisse des Parts Variables. Une vigilance de vos représentants CFE CGC sera de mise durant l'année 2021.** Retrouvons collectivement l'envie de se dépasser pour obtenir une reconnaissance financière digne de l'ambition d'efficacité opérationnelle et de croissance de CA affichée par DEF.

■ DEMANDES DE PLUS EN PLUS COMPLEXES, EFFECTIFS EN BAISSSE, STRESS.....



► COVID : le virus a t-il disparu ?

La CFE CGC a demandé à la direction de l'AE NC de faire un rappel des règles de retour sur site pour l'ensemble de la population de notre unité. Pouvoir revenir une journée par semaine sur son lieu de travail, c'est possible ! En parallèle, un affichage dans les bâtiments rappelant les gestes barrières et des règles sanitaires doit aussi être fait pour rassurer. Cette signalétique, doit permettre à toutes celles et ceux qui le souhaitent, de venir au bureau dans des conditions de sécurité sanitaire optimales. Chaque site dispose en effet, de ses propres consignes ou interprétations.

A date nos demandes restent sans réponses. Pire encore, la dernière instance CSSCT n'a pas évoqué le sujet. Les gestes de prévention élémentaires sont-ils acquis sur nos sites et/ou chez les clients ? Notre Force de Vente est-elle immunisée ?

► Rétribution: toujours dans le flou !

Sur 327 salariés Actifs, 75 ont été valorisés sur 2020 grâce à 50 MECS (augmentation de salaire) et 25 Promotions.

Ces chiffres sont de prime abord d'un bon niveau. Néanmoins attention à l'arbre qui cache la forêt. En effet si nous faisons un parallèle avec le baromètre social de notre unité, il s'avère qu'un nombre important de salariés considère que la reconnaissance et la gestion du parcours professionnel ne répondent pas à leurs attentes. **Encore une fois, c'est le manque total de transparence s'agissant des budgets promotions et des appels à candidature qui fait défaut !**

