

La formule Nomades PME en version intense 24/24

Novembre 2022 – IL – A2P

Vos Représentants CFE-CGC ont rencontré la Direction Nationale en tête à tête pour parler de vos conditions de travail ! Stress, surcharge de travail et processus inadaptés pour ne citer qu'eux, font du quotidien des vendeurs PME un vrai calvaire !

► Nomadesque !

Dans un contexte économique très tendu, où l'inflation ne cesse de croître, La Direction poursuit son action sur la baisse des plus hautes rémunérations variables des vendeurs de l'agence afin de préparer le terrain à la **NEW PVC 2023**.

Pour cela, la recette est simple ! On ajoute des modifications d'objectifs quantitatifs et qualitatifs, on saupoudre avec une baisse rémunération unitaire produit et en enfin on arrose le tout avec des arguments économiques...

En attendant, les vendeurs PME ne peuvent plus soutenir la cadence et par conséquent, les Risques Psycho Sociaux n'ont jamais été aussi élevés qu'aujourd'hui pour nos collègues.

Quid de l'accord vie privée vie professionnelle ?



Quand nous constatons que des salariés se voient dans l'obligation de travailler le soir à la maison et une partie du week-end pour tenir les objectifs avec un portefeuille de 500 clients et traiter les problèmes de gestion qui polluent leur quotidien !

Des situations connues de la Direction depuis plusieurs mois voire années... Mais elle nous promet des améliorations mais au pays des promesses on meurt de faim !!

Le constat est sans appel :

- Un Chiffre d'affaires ingérable
- Un process BVC inconciliable avec l'image d'un opérateur comme Orange
- Des taux d'annulation BVC inacceptables
- Des clients en liquidation judiciaire maintenus dans les portefeuilles qui impactent le chiffre d'affaires des vendeurs.
- Une ouverture des portefeuilles à tous les canaux de vente
- BIV VS BVC : La direction se gratifie d'un déploiement plus rapide (59 jours en moyenne) mais assume totalement que l'offre soit moins rémunératrice pour le vendeur et qu'il doit créer de la valeur pour retrouver un niveau égal de rémunération. Donc vendre plus !

Depuis cette rencontre quelques améliorations ont vu le jour et nous le reconnaissons, cependant

La CFE-CGC Orange revendique :

- ♦ Un ajustement équitable de la part variable.
- ♦ Une fermeture des portefeuilles aux autres canaux de vente pour une meilleure gestion du chiffre d'affaires.
- ♦ Une baisse du nombre de clients en portefeuilles pour une meilleure gestion.
- ♦ Une mise à jour réactive des portefeuilles visant à retirer les clients en liquidation judiciaire notamment.

Vos correspondants

Christelle MOREAU 06 73 23 00 22
Kenza DELORIEUX 06 40 13 13 84
Nizar DEJMAA 06 74 67 68 98

