

# Déclaration PSD AD

CSEE 27 Octobre 2021

Commençons par un constat positif : à date, ORANGE est l'enseigne Télécom qui possède le plus de points de vente sur le périmètre géographique de la DO GSO.

Mais ce constat a priori positif, doit être relativisé, car le solde des boutiques de l'enseigne ORANGE est négatif entre fin 2019 (début de la mandature) et novembre 2021, avec deux boutiques en moins.

De plus, ce qui peut paraître positif aux bornes du groupe ne l'est pas forcément au périmètre social de la DO GSO.

En effet, le poids de la GDT a fortement augmenté dans le réseau de distribution physique d'ORANGE sur le périmètre géographique de la DO GSO, passant de 37% fin 2019 à 43% à novembre 2021.

Le solde des boutiques AD est négatif, car elle a perdu 8 boutiques sur la période alors que dans le même temps il est positif pour notre filiale GDT qui en gagne 6 ;

La DO GSO contribue fortement à la stratégie de filialisation du réseau de distribution physique imposée par la direction nationale du groupe et se distingue par un zèle que nous déplorons.

La question reste : est-ce un mal nécessaire ? Ou dit autrement quels sont les arguments économiques qui sous-tendent cette stratégie de fermer des boutiques Orange, et plus particulièrement celle de l'AD ?

Nous avons essayé d'analyser les chiffres présentés...

Premier constat, le réalisé 2019 en actes commerciaux varie d'une année sur l'autre : en 2020 la direction affichait un réalisé de 18,2 millions d'actes Co dont 9,5 millions en boutiques alors qu'en 2021 ce même réalisé 2019 est passé à 17,7 millions d'actes dont 9,3 millions en boutiques... donc selon les documents présentés, une différence d'un demi-million d'actes tout de même !

Deuxième constat, l'hypothèse 2022 sur le canal digital fluctue lui aussi d'une année sur l'autre. A priori, rien d'étonnant puisqu'il s'agit d'hypothèse. Sauf que les chiffres contredisent l'argument de « la COVID accélérateur de la digitalisation ». En effet, avant la crise sanitaire l'hypothèse était de 8,8 millions d'actes co. pour le canal digital en 2022. Cette hypothèse a dégringolé à 5,8 millions d'actes seulement après la crise sanitaire qui est pourtant censée avoir augmenté la digitalisation.

Mais revenons aux boutiques. Un autre élément pourrait laisser penser que la réduction des boutiques ORANGE est une nécessité : le nombre de clients accueillis. Que disent les chiffres présentés sur ce sujet ? Rien ! Car la page 19 compare des choux et des navets. En effet comparer, les T3 2019, 2020, 2021 n'a pas de sens car tout le monde conviendra que les années 2020 et 2021 ont été exceptionnelles au regard de la crise sanitaire. De plus, il n'est pas dit si ces chiffres ont été reformatés pour tenir compte du nombre de boutiques réellement ouvertes... et bizarrement notre capacité d'accueil dépend du nombre de points de ventes ouverts. Entre la Covid et les nombreuses fermetures décidées par ORANGE, il est évident que le nombre de boutiques ouvertes n'a pas été constant sur ces années.

Quatrième constat, certaines conclusions du rapport d'activité du T2 2021 (présenté à ce même CSE) ne sont pas reprises par le PSDD. Certes les périodes observées ne sont pas exactement les mêmes, mais quand même...

Pourquoi certains éléments positifs comme la première place de la DO GSO sur 4 items « multiservices » (Ventes Terminaux, Maison protégée, Assurance mobile et Orange Bank) et le rôle des AD dans ces bons résultats ne sont-ils pas mis en avant dans le PSD ?

Seule la non atteinte du R/O semble avoir été retenu (79% au T2 mais, à priori, sans pondération en lien avec les boutiques fermées), comme pour mieux noircir le tableau et justifier les décisions de fermeture.

De plus nous regrettons également que le poids des canaux de distribution dans le taux des Ventes Brutes ne soit pas repris. Car au-delà de la part du digital (64%), on constate que les AD représentent 24% (avec 60 boutiques) alors que la GDT ne pèse que 8% (avec 46 boutiques). Cela montre bien que la présentation des chiffres dépend des objectifs du présentateur...

Devant autant d'approximation, de chiffres biaisés et/ou tronqués, les élus pourraient mandater la Commission Economie et Evolution des Marchés pour retraiter tout ça et produire une analyse sans écueil. Mais autant lui demander de chercher la pierre philosophale car il n'y a pas d'argument économique à la fermeture des boutiques ORANGE.

C'est plutôt l'argument financier qui entre certainement en compte dans le choix de la GDT au détriment des boutiques de l'AD (convention collective différente), mais comme la GDT n'est pas dans le périmètre social de la DO GSO la direction ne communique aucun chiffre sur ce sujet à la Commission...

Globalement, la diminution du nombre de boutiques de l'enseigne ORANGE ne répond pas à une nécessité économique mais à un enjeu financier : afficher aux marchés un EBITDAL « acceptable ».

En effet, comme le groupe ne se donne pas les moyens d'avoir de vrais relais de croissance face à la déformation de notre modèle économique, notre CA stagne.

Dans ce contexte, pour optimiser rapidement l'EBITDAL et plaire aux marchés financiers, il faut réduire les charges.

D'un point de vue comptable les charges sont essentiellement : la masse salariale et l'immobilier.

Quand ORANGE ferme une boutique AD, elle réduit son coût immobilier et elle réduit le besoin de recrutement externe (pour remplacer un peu les départs) car c'est à chaque fois une douzaine de salariés qu'elle redéploie.

Mais fermer des boutiques est un frein au développement du CA, et avec un CA qui stagne, alors ORANGE ferme des boutiques...ce qui fait baisser le CA, donc on ferme d'autres boutiques. Pour soigner le mal, Orange détruit les remèdes ! Bienvenue en «absurdie» !

Cela pourrait être drôle si les salariés ne payaient pas le lourd tribu de ces errements. »



Retrouvez ce compte-rendu et  
les publications de votre établissement :  
<https://www.cfecgc-orange.org/do-gso/>

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

[www.cfecgc-orange.org](http://www.cfecgc-orange.org)  
abonnements gratuits : [bit.ly/abtCFE-CGC](https://bit.ly/abtCFE-CGC)  
tous vos contacts : [bit.ly/annuaireCFECCG](https://bit.ly/annuaireCFECCG)

