

En Direct du SCO Sud Est

Le 1 février la direction du SCO Sud Est a convié l'ensemble des organisations syndicales afin de nous présenter les grandes manœuvres au sein de l'unité : OPOCI, besoin 3 (besoin au cube).

► Panorama du SCO

Globalement les résultats du SCO sont bons aussi bien au niveau de la QS que de la satisfaction clients.

Quelques 194 MEC (Mesure Emploi Compétences) ont été accordées ainsi que 30 promotions dont 8 Dbis et pour une fois 5 promotions pour les soutiens.

Pour la CFE CGC :

Les résultats sont certainement bons mais à quel prix ! toujours plus d'objectifs de suivi, de bug d'informatique..

Les 3 recrutements externes effectués en 2017 ne suffiront pas à endiguer les 40 départs de l'unité.

► Projets

- ◆ **Annonay** : les équipes vont être rassemblées sur un seul étage afin de renforcer la dynamique
- ◆ **Sablier** : la fermeture du site doit intervenir en Décembre 2018 afin d'être relocalisé sur St Mauront. La direction refuse l'ouverture de négociations afin d'accompagner au mieux les salariés.
- ◆ **Ensoleillée** : comme pour le site d'Annonay les équipes vont être rassemblées.

Pour la CFE CGC :

Le déménagement de Sablier doit être accompagné d'un accompagnement à la hauteur. Aussi nous revendiquons l'ouverture de négociations. En effet la direction oublie que les salariés verront une aggravation du temps de trajet considérable pour se rendre sur leur nouveau lieu de travail que ce soit en transport en commun, en voiture... Par ailleurs les horaires de travail des conseillers ne doivent en aucun cas être modifiés.

Des solutions existent sur des sites à proximité pour y réunir les salariés le cas échéant ou leur donner accès au télétravail en site déporté. Encore faudrait-il que les organisations syndicales majoritaires au CE DO Sud Est s'empare du sujet.

Par ailleurs il est URGENT d'apporter une activité complémentaire sur le site d'Annonay afin d'offrir des garanties pour ce site excentré.

► Congés et OPOCI

La direction souhaite mettre en place une nouvelle procédure concernant le dépôt des congés sur le trimestre et non plus au semestre. Ils devront être déposés dans OPOCI pour accord de l'ensemble de la ligne managériale. Les conseillers disposeront alors d'un délai d'une semaine pour les déposer dans @noo..

Pour la CFE CGC :

Cette méthode pose un réel problème car en cas de contestation les conseillers clients n'ont aucun recours et la direction n'a pas à motiver son refus.

En effet en pratiquant ainsi la direction contourne la réalité, il est donc impossible de suivre le taux de refus de congés lors des bilans présentés en CE.

La règle est pourtant claire sur @noo (extrait) :

- Je dois exclusivement déposer ma demande de Congés Annuels dans le [Libre Service anoo congés](#), au plus tard une semaine avant la date de début de l'absence

Attention : elle doit impérativement être validée par mon manager avant mon départ.

Il n'est pas acceptable, que si le salarié ne dépose pas ses congés dans @noo sous le délai imposé par la direction, le conseiller se verra perdre son droit à congés. Comment faire en cas d'absence...

► Besoin au cube (besoin3)

Après le besoin au carré le besoin au cube ! Pour la direction il devient indispensable d'adapter l'organisation des plateaux pour les besoins des conseillers, des managers et des clients. La mise en place de cette organisation est prévue pour le mois de septembre.

Pour la CFE CGC

Cette nouvelle version n'est qu'une évolution de besoin?. Le besoin 3 ne doit pas venir bousculer une nouvelle fois le régime horaire des salariés. Le droit d'accès au télétravail ne doit pas être remis en question et rester en conformité avec les accords signés.

La direction a tout fait pour vider le plateau depuis de nombreux mois et maintenant les salariés restant vont en payer les conséquences. Il est URGENT de stopper l'hémorragie.

La direction doit prendre le temps de la réflexion pour une mise de cette nouvelle organisation si elle veut réinventer la cohésion des équipes et l'animation collective.

Cette réflexion doit se traduire par la mise en place de groupes de travail.

► Accord de reconnaissance Compétences et Qualification

Depuis la signature de cet accord par la CFE CGC, 16 personnes sont passés sur la E et 10 sur la bande Dbis

Actuellement 100 personnes ont été identifiées sous positionnées ou n'ayant pas bénéficié de promotion.

Pour la CFE CGC :

Il est URGENT de régulariser au plus vite les salariés concernés.

La **CFE CGC** invite l'ensemble des salariés à demander par écrit auprès de la ligne managériale à consulter l'outil EVOLREM (nuage de points) leur permettant ainsi de

vérifier leur positionnement. En cas de difficultés, n'hésitez pas à nous consulter !

► PVC

La PVC moyenne est de 237€ sur l'année 2017 soit une baisse de 8% par rapport à 2016. Les OPC deviennent de plus en plus difficilement atteignables en raison de la typologie des appels. La PVC moyenne se situe au environ de 237€.

Pour la CFE CGC :

Les appels ne doivent pas être orientés en fonction de la qualité commerciale du vendeur. Chaque Conseiller Clients doit pouvoir effectuer ses ventes librement dans le respect des process.

Il est important que l'entreprise prenne enfin conscience que les objectifs quantitatifs doivent être dissociés des objectifs qualitatifs.

Les conseillers clients axés sur la qualité doivent eux aussi être récompensés notamment lors de challenges.

Pourquoi l'entreprise ne met-elle pas en place un challenge spécifique sur la qualité.

La direction prendra-t-elle enfin conscience qu'il est urgent de créer de véritables formations en présentiel sur les techniques de ventes et satisfaction clients.



Vos correspondants

Philippe Drouet – 06 73 67 15 99
Céline Boisvilliers – 06 8056 35 35
Corinne Orth – 06 08 13 99 13
Vanina Fournel

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

www.cfecgc-orange.org
abonnements gratuits : bit.ly/abtCFE-CGC
tous vos contacts : bit.ly/annuaireCFECCG

