



CFE-CGC Orange

Adresse postale : 10/12, rue Saint Amand - 75015 Paris

Tél : 01 46 79 28 74 - Fax : 01 40 45 51 57

E-mail : secretariat@cfecgc-orange.org

Réf. : PO/16-07-2021

Orange SA

111 quai du Président Roosevelt

CS 70222

92449 Issy les Moulineaux

A l'attention de

Madame Elisabeth Tchoungi

Directrice exécutive RSE Groupe Orange

Monsieur Gervais Pellissier

Directeur People et Transformation

Paris, le 16 juillet 2021

Objet : suppression des voitures pour les services commerciaux en Agence Entreprise (Orange Business Services)

Madame la Directrice, Monsieur le Directeur,

Nous tenons à vous alerter quant aux conséquences d'une application, sans discernement sur le terrain, de décisions et orientations prises par la Direction d'Orange France.

En avril, au détour de plusieurs annonces de recrutement, nous avons découvert que les nouveaux vendeurs en Agence Entreprises devront désormais assurer leur mission avec des voitures de pool (au lieu de voiture de service) :

<http://jobsmap.sso.infra.ftgroup/jobs/offer.do?joid=97779&lang=FR>

<http://jobsmap.sso.infra.ftgroup/jobs/offer.do?joid=97891&lang=FR>

Persuadé qu'il s'agissait d'une erreur, nous avons écrit Pierre Clément par mail le 21 avril dernier.

Ce dernier nous a répondu le 6 mai nous précisant qu'il s'agissait bien d'une décision en application de la politique RSE et déclinaison du plan de réduction des coûts « ScaleUp ».

Malgré des échanges avec la Direction Commerciale de DEF (Direction Entreprises France) afin d'attirer son attention sur les conséquences négatives d'une telle décision, le 14 juin lors de notre rencontre, la direction de DEF a confirmé le caractère irrévocable de cette décision.

.../...

.../...

Nous tenons à réaffirmer notre incompréhension au sujet de cette décision particulièrement contreproductive :

- Elle rend plus compliquée l'organisation quotidienne des prises de rendez-vous (on ne peut plus démarrer et finir son activité depuis son domicile);
- Elle accroît les kilomètres à réaliser en début ou fin de journée (puisqu'il faut venir chercher une voiture de pool sur son lieu de travail) ;
- Elle diminue massivement du « temps vendeur » ;
- Elle crée une inégalité de traitement entre les vendeurs avec ou sans voiture attribuée ;
- Elle rend encore moins attractif un poste pour lequel il est difficile de recruter ;
- Elle contribue à augmenter le stress et la charge mentale ;
- Elle va générer des coûts indirects supplémentaires, location de voiture, taxis...

En cas d'indisponibilité de voiture de pool ce seront des rendez-vous annulés et/ou manqués et donc une perte directe de chiffre d'affaires pour l'entreprise et de rémunération variable pour les vendeurs.

Est-il besoin de rappeler combien la situation est critique sur le marché B2B ? Est-il vraiment utile de rajouter de nouvelles contraintes dans un contexte où les objectifs sont toujours plus élevés ?

Les équipes de ventes du marché Entreprises ont besoin d'être rassurées sur le fait que l'entreprise est bien là pour leur donner les moyens d'accomplir leur mission. Le code du travail, au-travers de l'article L. 4121-1, est pourtant très clair sur ce point.

Nous trouvons incongru d'invoquer la politique RSE du Groupe pour justifier l'introduction de nouvelles règles de travail qui vont à l'encontre du but recherché et contribueront au final à accroître l'impact environnemental.

Dans l'attente de votre position sur le sujet et d'un retour de votre part, nous vous prions de croire, Madame la Directrice, Monsieur le Directeur, en l'expression de nos salutations les meilleures.

Jérôme Wartel
Référént Métier National
Agence Entreprises



Patrice Seurin
Délégué Syndical Central

