

(Re)donnez-nous les clés !

RMN AE - Avril 2021

DEF aurait-elle en tête de supprimer les voitures pour les vendeurs en AE ?

Au détour de trois annonces de recrutements pour des postes de commerciaux et directeur des ventes nous avons appris qu'ils devraient désormais aller voir leurs clients avec des voitures de Pool.

Alors que depuis des années toutes les équipes commerciales font de leur mieux pour continuer à assurer un service de qualité face aux clients, malgré les difficultés que Delivery, Compliance, Come, et dernièrement la crise COVID ont mis sur leurs routes... Malgré le contexte, les objectifs ont été tenus. Pourtant DEF décide de rajouter la contrainte **d'utiliser des voitures de pool pour aller en rendez-vous.**

► Rappel des faits

L'annonce précise :

« Vous serez amené(e) à réaliser des déplacements fréquents chez vos clients sur la zone Midi-Pyrénées de la région Occitanie ce qui nécessite beaucoup de flexibilité et d'agilité ainsi qu'une excellente organisation. »

« Des déplacements réguliers sont à prévoir sur les départements 31 (Haute-Garonne) / 11 (Aude) / 81 (Tarn) de la région Occitanie. Vous avez accès à un pool de véhicules pour vos déplacements professionnels. »

- ◆ Comment imaginer qu'un vendeur pourra couvrir une telle zone avec un véhicule de pool qu'il devra prendre le matin (si tant est qu'il y en ait de disponibles) et le ramener le soir ?
- ◆ Comment imaginer un vendeur répondre favorablement, en « **mode agile** » à une sollicitation d'un client si il n'est pas certain de pouvoir s'y rendre, faute de véhicule ?
- ◆ Comment imaginer qu'un vendeur devra faire un détour le matin pour se rendre ensuite à l'autre bout du département ?
- ◆ Pendant la crise sanitaire, qui va durer, comment imaginer un scénario de désinfection complet du véhicule avant de pouvoir enfin partir travailler sur le terrain ?

Ce qui est certain c'est que tous ces kilomètres supplémentaires ne feront qu'augmenter le risque routier en même temps que les RPS : « serai-je en capacité d'assurer mon rendez-vous » ?

Sans parler des contraintes sanitaires, de la perte de temps informatique liée à la réservation, prise, restitution du véhicule, du niveau d'essence et de la place de parking si le commercial se rend sur son lieu de travail/départ avec son propre véhicule, puisque tout le monde ne vit pas (encore) à Paris ou autre métropole où l'on peut utiliser les transports en commun quasiment à toute heure en se contaminant joyeusement à l'occasion !



▶ DEF se justifie, mais la RSE a bon dos !

La CFE-CGC a interpellé la direction de DEF :

Cette décision serait justifiée par l'effort que doit faire DEF dans sa contribution à la **politique RSE** de l'entreprise ainsi qu'au **plan « Scale Up »**.

« Pour les nouveaux embauchés il n'y aura plus d'affectation systématique de véhicule, nous allons favoriser les véhicules de pool. »

Faire plus de kilomètres, imposer plus de contraintes s'est donc cela la RSE d'Orange ?

**Il s'agit bien là de la première étape
vers une flotte de véhicules de pool
pour tous les commerciaux
et leurs responsables**

Cela pose par ailleurs plusieurs questions :

- ◆ Quelle adaptation des objectifs de rendez-vous pour ces nouveaux commerciaux ?

- ◆ Quelle adaptation des objectifs de chiffre d'affaires et prises d'ordres ?
- ◆ Quelle équité de traitement entre les commerciaux qui auront toujours une voiture et ceux qui devront faire avec un véhicule de pool ?
- ◆ Est-ce que cela fait bien parti du chantier « **libérer du temps vendeurs** » ?

Libérer du temps vendeurs ?

La CFE-CGC s'interroge sur la qualité du dialogue social. Alors que DEF dit se préoccuper du temps vendeur, par cette décision, elle montre tout le contraire. Lors de la mise en place du nouvel adressage commercial DEF nous a vendu l'outil Geo Analytic pour ajuster au mieux les portefeuilles et optimiser les déplacements.

A quoi cela sert-il si c'est pour au final obliger les vendeurs à repasser par le bureau pour aller en rendez-vous ?

Peut-on refaire les portefeuilles en calculant l'impact, avec point de départ domicile, prise de véhicule au bureau, déplacement client, retour bureau et retour maison ?

Le véritable objectif n'était-il pas de chercher une justification à la mise en pool des véhicules.

Notre Analyse :

Avec cette décision DEF met en place la première étape vers la mise en pool des voitures de tous les commerciaux. A l'heure où **DEF a déjà du mal à recruter** (même en interne), le message envoyé par une telle décision est incompréhensible, A moins que le but soit de rendre **encore moins attractives les offres d'emploi** et justifier un peu plus d'une filialisation de nos forces de vente ? Comment les recruteurs trouveront-ils des candidats de valeur dans de telles conditions ?

La CFE-CGC Orange revendique :

- ▶ Des garanties du maintien des voitures de service pour les forces commerciales actives sur le terrain. Pour ces dernières ce maintien n'est bien sûr pas « un luxe », mais une nécessité de pur bon sens.
- ▶ Que les prises de décisions structurantes soient le fruit d'une vraie réflexion concertée avec le terrain.
- ▶ Des portefeuilles clients avec des vendeurs en proximité de leur territoire géographique.



Vos correspondants

Christophe Moinier 06 08 70 66 54
Jérôme Wartel 06 82 59 52 40
Valérie Vincent 06 75 09 49 72
Eddy Jégou 06 31 14 33 85
Cyril Cordier 06 81 71 39 10
Frédéric Despres 06 73 69 47 40



cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

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

