



Face à une situation qui se dégrade depuis plusieurs années, vos élus CFE-CGC ont décidé de prendre la parole. Il est crucial de partager avec vous les constats alarmants que nous avons faits et de vous présenter les actions concrètes que nous mettons en place pour défendre vos intérêts. Loin des discours émotionnels, nous vous proposons une analyse factuelle et des solutions pragmatiques pour améliorer vos conditions de travail et de rémunération. Découvrez ci-dessous l'état des lieux actuel, nos initiatives et les propositions que nous portons pour vous.

Une situation préoccupante

Force est de constater :

- ♦ Une baisse des parts de marché ;
- ♦ Un chiffre d'affaires en déclin ;
- ♦ Une rémunération des commerciaux A2P en chute libre depuis deux ans, accentuée par le nouveau modèle de Part Variable Commerciale (PVC).

Cette baisse générale est la conséquence de nombreux changements qui ont paralysé la dynamique et le rythme des populations concernées avec dernièrement :

- ♦ Départ de l'architecte du modèle de vente vers la concurrence.
- ♦ Nomination d'un directeur intérimaire, avec des effets limités sur la situation.

L'escalade reste un sport

Vos élus CFE-CGC ont opté pour la concertation et les négociations pour aborder les problèmes quotidiens. Nous avons demandé à la Direction **d'organiser des réunions bilatérales pour discuter des problèmes et proposer des solutions**. Malheureusement, la Direction n'a pas tenu ses promesses et a seulement gagné du temps sans agir.

Alors, vos élus CFE-CGC ont pris la décision de faire grimper les échanges à l'étage supérieur du côté Direction Entreprises France et de faire parvenir un courrier au Directeur Orange France :

[Dysfonctionnements opérationnels et gouvernance des Agences PRO PME : la CFE-CGC adresse un courrier à JF. Fallacher | AG Pro-PME | RMN | CFE-CGC groupe Orange \(cfecgc-orange.org\)](#).

La Direction ignore les signaux d'alerte

Vos élus CFE-CGC ne cessent d'alerter la Direction sur :

- ♦ **L'interdiction des ventes hors portefeuilles** sans études d'impacts avec la conviction que les apports d'affaires seraient automatiquement récupérés par les Conseillers Spécialisés. Conséquences : perte de plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires et les nombreux liens de confiance que les nomades avaient tissés au fil des années avec les SSII qui depuis, redirigent leurs remontées d'intérêts ou potentiels apports d'affaires vers la concurrence.
- ♦ **La dévalorisation importante du Chiffre d'Affaires Attendu (CAT)** en juillet 2022, point de départ de la destruction de la rémunération PVC, avec pour conséquence, une charge de travail accrue provoquant de nombreux cas d'épuisement professionnel et in fine à percevoir une rémunération variable inférieure...



- ◆ Un changement important du SI tout en conservant l'ancien (exemple Mercure et C-PRO), qui complique les saisies et les nombreux bugs et incidents qui plombent les plages horaires réservées à de l'administratif pour les Nomades et Chargés De Clientèle.
- ◆ Delivery inefficace : Programme 807 très en retard, loin des objectifs fixés pour mars 2024.
- ◆ Nouvelle structure PVC en octobre 2023 : Objectifs de chiffre d'affaires mal compris, calculs des seuils minimums de ventes ambiguës et mal expliqués, impactant la rémunération

La démotivation des salariés

L'addition de tous ces problèmes et du contexte explique certainement pourquoi les salariés sont si démotivés au point que la Direction s'efforce d'annoncer à l'occasion des Multilatérales du 7 mars et du 8 avril 2024, leur souhait de redynamiser le système qu'ils ont eux-mêmes paralysé !

PVC : des promesses non tenues !

Analyse de la PVC du Premier Trimestre 2024 et Propositions d'Amélioration de la CFE-CGC

La PVC du premier trimestre 2024 vient de tomber et là aussi les affirmations du premier bilan présenté par la cheffe de projet ne sont pas au rdv ! La Direction annonçait une augmentation des rémunérations vendeurs, mais après analyse, la CFE a relevé des chiffres inexacts et recommandé d'attendre le paiement de la PVC du T1 pour obtenir une comparaison complète.

Les résultats réels

- **1 063 euros de moyenne PVC mensuelle** pour les nomades, la Direction affirmait qu'elle serait de 1499 euros !
- **703 euros pour les Chargés De Clientèle (CDC)**, la Direction annonçait 896 euros !
- **617 euros pour le 3901** (et si on prend les mois de référence cela tombe à 542 euros), la Direction annonçait 721 euros...

Le constat est sans appel, trop de changements sans analyse réelle des impacts et notamment des métiers en portefeuille. Alors qu'en revanche **l'impact accentue la charge** de travail qui mériterait d'être mesurée, faute de quoi les Risques Psycho-sociaux ne resteront pas à l'état de risques et devront faire l'objet d'alertes auprès de l'inspection du travail !

Vos élus CFE-CGC A2P ont analysé et décortiqué le modèle, puis soumis des pistes concrètes pour améliorer et rééquilibrer

le système de rémunération variable. Malgré cela, la Direction semble ignorer nos propositions. Voici certaines de nos revendications :

- ◆ Les seuils représentaient 30% du réalisé vendeur sur une période de 6 mois et ils représentent depuis octobre 2023 53,3 %, nous avons demandé que ces seuils reviennent à **leur niveau d'origine**.
- ◆ Supprimer les briques, solution retenue depuis 3 ans à la Direction Entreprises (DE) et qui a fait ses preuves ou fusionner certaines briques pour rendre envisageable l'atteinte des seuils.
- ◆ Arrêt des retraits PVC au-delà de 3 mois
- ◆ La prise en compte dans la PVC des **réengagements sur des flottes mobiles** non déclarées en FID PRIO (fidélisation prioritaire).
- ◆ L'item création de valeur pour les Conseillers Spécialisés (CSP) est trop restrictif. Nous avons demandé l'ajout de produits éligibles car avec le catalogue actuel, **les objectifs sont inatteignables**.



D'autres points ont été soulignés par vos représentants CFE-CGC et la liste s'allonge au fil des jours qui passent. Malgré un dialogue social compliqué, notre expertise nous permet de continuer à challenger la Direction et ainsi **défendre vos intérêts. Vous pouvez continuer de nous faire confiance.**



**CHOISISSEZ
CEUX
QUI
AGISSENT !**



Frédéric Sanigou – 06 07 53 56 54
Christelle Moreau – 06 73 23 00 22
Régis Radureau – 06 71 83 36 20
Martial Lageon – 06 86 13 62 61

Abonnements gratuits : bit.ly/abtCFE-CGC
Tous vos contacts : bit.ly/annuaire CFECGC



cfecgc-orange.org

