



COMMUNICATION
CONSEIL CULTURE

Agences Entreprises Spécial Vente

Stop à la destruction de l'emploi !

A peine un an et demi après la mise en œuvre du nouveau modèle de vente (dossier Auckland) la force de vente a diminué de 65 commerciaux, et la Direction Entreprises France (DEF) a annoncé 100 postes en moins en 2014.

Alors que les commerciaux subissent déjà : un contexte économique difficile, des temps de trajets qui augmentent, une montée en compétence difficile pour certains malgré les formations, le principal écueil du modèle de vente : les tensions entre IC et ICS (notamment sur le MdM), une charge de travail croissante (notamment pour les IC), des incertitudes sur la pérennité de leur métier (notamment pour les ICS), une baisse de la PVV (notamment pour le HdM)...

TROP C'EST TROP !! La CFDT a interpellé DEF sur cette situation inacceptable, source de RPS pour les commerciaux (voir verso).

Stop au gré à gré pour les vendeurs qui sortent de la vente !

DEF veut réduire le nombre de vendeurs mais les quelques commerciaux qui souhaitent quitter la vente et faire une mobilité fonctionnelle ne sont pas ou très peu accompagnés et les négociations (quand il y en a) sont opaques et à « géométrie variable » : c'est-à-dire à la tête du client !!

DEF doit définir un cadre pour accompagner les sorties de la vente et chaque AE doit négocier avec les intéressés-es leur changement d'activité.

Pour la CFDT ce cadre doit comporter trois volets :

- Une **incitation à la mobilité fonctionnelle** d'un montant allant de 1 à 3 mois de SGB brut.
- Une **compensation de perte de PVV**, le plus simple est d'appliquer la mesure mise en œuvre dans le cadre du projet ARC pour les managers d'ARTE. C'est-à-dire comparer le montant des PVV des 12 derniers mois et la moyenne de la PVM annuelle. Intégrer 30% de la différence dans le salaire (ou le complément FT pour les AFO), et payer une prime de 70% de cette différence la première année, puis la deuxième année une prime correspondant à 35%.
- Une **compensation de perte de véhicule** d'un montant de 5000€.

La CFDT demande une négociation sur l'emploi et l'accompagnement des vendeurs-euses!

Octobre 2013

Fédération CFDT Communication, Conseil, Culture
47, 49 avenue Simon Bolivar
75950 Paris cedex 19

[**S'engager**
et ne rien lâcher]



COMMUNICATION
CONSEIL CULTURE

Paris, le 08 octobre 2013

à

Orange SA
Monsieur Marc Blanchet
Directeur Entreprises France
Orange Village
94110 Arcueil

Réf. : Liaison Orange/DP/10/2013

Objet : Adaptation du secteur vente au marché.

Monsieur le Directeur,

Confrontée à la baisse du chiffre d'affaire sur le marché entreprise, la Direction Entreprise France a choisi de réduire ses coûts commerciaux en diminuant sa force de vente dans les Agences Entreprises. Cette stratégie nous a été confirmée en multilatérale vendredi dernier, avec l'annonce de 100 postes de vendeurs en moins en 2014.

Si la CFDT est consciente que l'entreprise doit réagir dans ce contexte difficile, cette politique pose deux questions majeures :

- D'une part, avec la baisse du nombre de vendeurs n'y a-t-il pas un risque réel de voir baisser les ventes et le CA ? Le remède proposé ne va-t-il pas développer le mal ? Pour la CFDT, il y a d'autres pistes pour baisser les coûts commerciaux que celle de la destruction de l'emploi, notamment en termes d'adressage des clients et de politique de couverture. D'autant qu'en cas de reprise rapide, cette diminution de la force de vente constituera un écueil car il faudra recruter et former dans l'urgence.
 - D'autre part, cette baisse affichée du nombre de vendeur n'est pas encadrée. En effet, il n'existe pas de règle concernant les sorties de la vente en agence entreprises, et notamment au niveau des compensations de perte de PVV.

La CFDT vous demande donc :

- D'engager rapidement, au niveau national, une concertation sur l'évolution des métiers de la vente sur le marché Entreprises,
- D'élargir dès maintenant le dispositif de perte de PVV mis en œuvre dans le cadre du projet ARC (au bénéfice des managers des services ARTE) à l'ensemble de la vente des AE.

La Direction Entreprise France se doit de mettre l'humain au cœur de sa stratégie. C'est-à-dire s'engager à maintenir un maximum d'emplois et permettre aux commerciaux qui le souhaitent de pouvoir changer sereinement de métiers.

Dans l'attente d'une réponse de votre part, recevez M. le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

Pour la CFDT-Orange
Pierre Dubois.

f3c-cfdt.fr