



[ORANGE] Direction Entreprises France Flash Info CFDT - février 2021

A qui profite New One ?

New one, le nouveau projet d'adressage commercial des AE est en réalité un projet de transformation majeur, qui impacte la majorité des métiers de la vente, transformant les métiers et surtout la rémunération, et par effet de bord également l'environnement de la vente comme les ASCOM, le pôle contrat, Delivery, ARC...

Malgré les messages d'alerte répétés de la CFDT auprès de DEF, l'entreprise déploie à marche forcée son projet.

Aujourd'hui le processus de comblement de postes est clos, chacun ayant dû se repositionner sur les nouveaux métiers. Si le nombre de recours reste faible, les salariés ne s'y retrouvent pas forcément, beaucoup n'ayant pas obtenu leur premier choix de poste.

Mais le pire est devant nous car les éléments qui constituent la rémunération nous arrivent au compte-gouttes, les IC et ICS allant de mauvaises surprises en mauvaises surprises, et DEF s'empresse de communiquer auprès de tous pour rassurer, mais cela ne semble pas être le cas !

A qui profite New One ?



• **New one**, le nouveau projet d'adressage commercial des AE est en réalité un **projet de transformation majeur**, qui impacte la majorité des métiers de la vente, transformant les métiers et surtout la réorganisation, et par effet de bord également l'aménagement de la vente comme les ASCOB, le pôle contrat, Suivi, AEC...

Malgré les messages d'alerte émis de la CFTD auprès de DEF, l'entreprise décide à marche forcée son projet.

Aujourd'hui le processus de combinateur de postes est clos, chacun ayant dû se repositionner sur les nouveaux métiers. Si le nombre de recours reste faible, les salariés ne s'y retrouvent pas forcément, beaucoup n'ayant pas obtenu leur premier choix de poste.

Mais le pire est devant nous car les éléments qui caractérisent la réorganisation nous arrivent au compte-gouttes, les IC et ICS allant de maxiaxion autorisés en maxiaxion surpris, et DEF s'empresse de communiquer auprès de tous pour rassurer, mais cela ne semble pas être le cas !

Les salariés sont inquiets et nous interpellent sur de nombreux points :

- Sur la qualité des "portefeuilles conseils" construits sur la base des flux de portefeuilles M&M « portés » par des clients à profil Prothea qui restent sur notre marché sans offre adaptée.
- Des Devoteur est-il réellement opérationnel ? La CFTD rappelle qu'il s'agit d'un élément essentiel à la réussite du marché Conseil pour lequel DEF porte une ambition majeure.
- Sur la mise en place de la nouvelle PNV des salariés et ses effets négatifs sur la rationalisation des offres.
- Sur l'objectivation inéquitable pour les IC et les ICS, avec le passage en PCD, rationalisation de « presque » etc...
- Sur l'objectivation au CA global, qui désormais lie le CA récurrent et non récurrent, nous retardeons dans les travaux d'entretien de la PNV CA pénalise les vendeurs ayant réalisé des affaires à forte valeur l'année précédente.
- Sur la valorisation de la fidélisation qui est désormais prise en compte pour les IC mais attention que sur les SRON PNO, d'affaires ils sont-ils ?
- Les ICS qui voient leur périmètre d'offres réduit, le seul de dédoublement assigné, et des taxes de commercialisation à la baisse.
- Sur la taille des périmètres géographiques élargis avec l'augmentation du risque routier et la perte de temps qui vient augmenter directement la charge de travail.

Documents

[Flash Info CFTD - A qui profite New One](#)