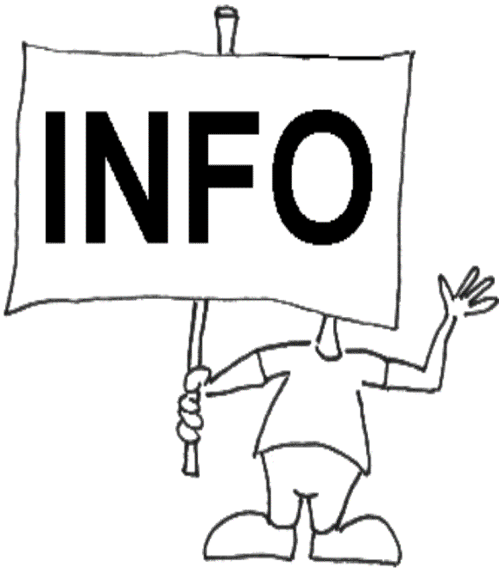
Cfdt: Questions Réponses **AD IDF Centre**

Séances DP du mois de Juin 2018

n°7

Voici les questions posées par les délégués du personnel CFDT, et les réponses apportées par l'entreprise.



Question : A la question DP 14 du mois de mars, vous nous avez répondu que l'accord reconnaissance de compétence serait mis en place progressivement pour les conseillers commerciaux au second semestre. Où en sommes-nous ?

Réponse : Dans chaque boutique, des réunions d'équipe sont en cours pour expliquer à tous les salariés la démarche et le déroulé de l'accord au sein de l'AD. Un bilan de la mise en œuvre de l'accord ARCQ pour les conseillers sera présenté à l'automne en réunion multilatérale.

Commentaire : la CFDT sera attentive au bon déploiement de l'accord et à l'équité de la reconnaissance des compétences

Question : Suite aux pannes de grande ampleur du mois dernier, la direction prévoit-elle un ajustement des parts variables des vendeurs qui étaient dans l'impossibilité technique d'effectuer des ventes ?

Réponse : Il n'y a pas eu de panne de grande ampleur le mois dernier ; il s'agissait de courtes indisponibilités SI qui ont marginalement impacté la prise de commande. Nous ne prévoyons pas de compensation spécifique. A noter qu'une réévaluation de 10% du barème PVC a été mise en place au T2, pour l'ensemble des conseillers commerciaux et des RB / RBA.

Commentaire : Des miettes ! Une vraie refonte de la PCV qui reconnait le travail réel des salarié serait bien mieux… mais est ce bien la volonté de la direction ?

Question : A plusieurs reprises, le convoyeur envoyé par le prestataire Brinks ne satisfaisait pas aux critères de sécurité, et ne figurait pas sur la liste des personnes autorisées à transporter les fonds. Les fonds sont donc restés en boutique, cumulés avec les fonds de la semaine suivante. La direction peut-elle vérifier que la liste fournie aux boutiques est à jour ?

Réponse :Le responsable sécurité de l'AD est informé des passages non effectués au fil de l'eau et déclenche immédiatement un nouveau passage lorsqu'il y a eu un manqué. Il veille également à ce que le trombinoscope soit le plus à jour possible.

Commentaire : une fois de plus on constate un écart entre le discours de la direction, et la réalité du terrain. La sécurité des salariés devrait être prise un peu plus au sérieux.

CFDT Télécoms Prestataires Ile de France - 7-9 rue Euryale Dehaynin - **75019 Paris** - **Tél : 01 42 03 89 45** - **www.monsyndicatcfdt.fr** - **Courriel** : contact@monsyndicatcfdt.fr

Question : Sur la boutique Opéra, les vendeurs n'ont pas la possibilité de se mettre en position pilote lorsqu'ils sont en GDFA, ce qui a un impact très négatifs sur le SAM promotion du digital (l'ouverture des applications n'est pas prise en compte quand on est en pilote, alors qu'elle l'est quand on est en mode conseiller). Quelle solution la direction propose-t-elle ?

Réponse : Il semble que cette difficulté soit liée à la limitation du nombre de tablettes connectées simultanément en mode pilote, au sein d'une boutique. Nous allons creuser le point avec l'équipe Opéra pour nous en assurer et proposer une solution adéquate.

Commentaire : Comment peut on créer un mégastore et ne pas prévoir assez d'accès pour piloter la l'accueil ?

Question : Alors que certaines grandes entreprises européennes comme Continental ont bloqué l'accès à WhatsApp sur les mobiles professionnels (entre autre pour des raisons de sécurité et de confidentialité), nous constatons que les salariés de l'AD continuent d'être submergés de messages, tous les jours et à toute heure. La direction de l'AD désire-t-elle toujours animer son réseau de boutiques avec une application tierce, non propriétaire et non sécurisée ?

Réponse : Oui, faute de mieux ou de consignes contraires du national. Cependant nous attendons des évolutions d'outils internes (Plazza) qui offriraient les mêmes fonctionnalités, mais sans date pour le moment.
Par ailleurs, nous rappelons régulièrement les consignes d'utilisation des groupes WhatsApp, notamment concernant l'interdiction d'y partager des données confidentielles de nos clients et de nos salariés, ou des informations sur la stratégie de l'entreprise.

Commentaire : « faut-il utiliser WhatsApp ? » Oui… non….peut être…. Heu… enfin bref, question suivante !

Un manager peut-il refuser la journée découverte d'un vendeur dans une autre boutique, au prétexte "qu'il connait déjà le métier" ?
Non. Une journée découverte peut être effectuée dans une autre boutique, sous réserve qu'elle soit planifiée en accord avec le manager et en fonction du planning.

Question : Plusieurs vendeurs se plaignent d'un délai trop long de validation des heures supplémentaires sur le secteur Paris Sud par sa responsable de secteur. Quelle est la règle de validation de celles-ci ?
Réponse : Il n'y a pas de délai strict pour la validation des heures supplémentaires.
Concernant le secteur Paris Sud, les validations sont actuellement faites une fois par mois. Il est envisagé de passer à un rythme de validation plus fréquent.

Question : Certains salariés ne comprennent pas comment sont attribués les tickets restaurants (en cas de congés, de formations ou d'heures supplémentaires sur un jour de repos) et quelle est la fréquence d'attribution de ces derniers ? La direction peut-elle nous éclairer sur ce point ?

Réponse : En préalable, voici le rappel du process relatif à la gestion des tickets restaurants :
Il est attribué 1 ticket restaurant par jour travaillé.
Le nombre de tickets à remettre mensuellement est déterminé sur la base d'une extraction depuis l'outil Plasma faite le 15 de chaque mois, pour la période allant du 15 du mois précédent au 14 du mois en cours. La livraison se fait chaque mois entre le 23 et 28 du mois.
Un suivi précis est effectué par Cyril Koza, qui procède à des rattrapages manuels lorsque c'est nécessaire. Les salariés peuvent s'adresser à lui directement.

Question : Un vendeur qui a changé de boutique et qui a subi une aggravation de son temps de trajet peut-il demander à bénéficier de la prime d'allongement de trajet même si ce changement remonte à plusieurs mois du fait que sa ligne managériale ait omis de lui parler de cette prime ?

Réponse : Oui, il convient d'adresser un mail à Valérie Martin en rappelant son adresse personnelle et les boutiques. Nous rappelons néanmoins que la prime dépend de la durée de l'allongement du trajet et n'est pas systématique (durée minimum). Les conditions d'obtention sont définies par une décision n°14.

Commentaire: Pour ceux qui ne connaisse pas la « décision 14 » voici plus de precisions :
Indemnité en cas d'aggravation du temps de trajet:
- de 20 à 29 minutes d'aggravation par
trajet aller : 1.300 euros
-- de 30 à 40 minutes d'aggravation par trajet aller : 2.100 euros
- au-delà de 40 minutes d'aggravation par trajet aller : 3.700 euros
Les transports en commun sont dans tous les cas privilégiés.
En l'absence de réseaux de transport en commun adaptés, l'achat d'un véhicule supplémentaire (sur présentation d'un justificatif) peut être pris en compte dans le calcul de l'indemnisation, qui est alors majorée d'un montant
maximum de 4.000 euros, porté à 5.000 euros dans le cas de l'achat d'un véhicule éco responsable.
Par véhicule, s'entendent: voiture, moto, scooter

Question : Quels sont les critères d'attribution de l'AIGPEC et à quelles périodes est-elle attribuée ? Les vendeurs demandent une transparence sur cette prime qu'ils estiment « opaque ».
Les mesures d'augmentation salariales sont régies par la décision unilatérale du 16 avril 2018 relative aux mesures salariales de l'année 2018.

Réponse : L'augmentation individuelle est attribuée par le manager sur la base de critères précisés dans le document relatif à cette décision, disponible sur l'intranet Orange France :
https://portailrh.sso.infra.ftgroup/documents/10493/8202668/D%C3%A9cision+politique+salariale+2018+Orange+SA/32f9939c-82c6-43b4-bfd0-36fb574e322f

Elle est mise en œuvre en juin avec effet rétroactif au 1er janvier, avec un budget moyen de 1,4% des salaires.

Commentaire : précisons que si la décision est unilatérale, c'est qu'aucun syndicat n'a voulu s'abaisser à signer une augmentation d'une telle indigence, et que la direction, malgré les bons résultats de l'entreprise, n'a pas souhaiter négocier.

Question : La ligne managériale de l'AD met parfois en balance l'obtention de bons résultats à la validation de congés pour certains apprentis. Pouvez-vous effectuer un rappel sur les règles RH de gestion des congés des apprentis ?

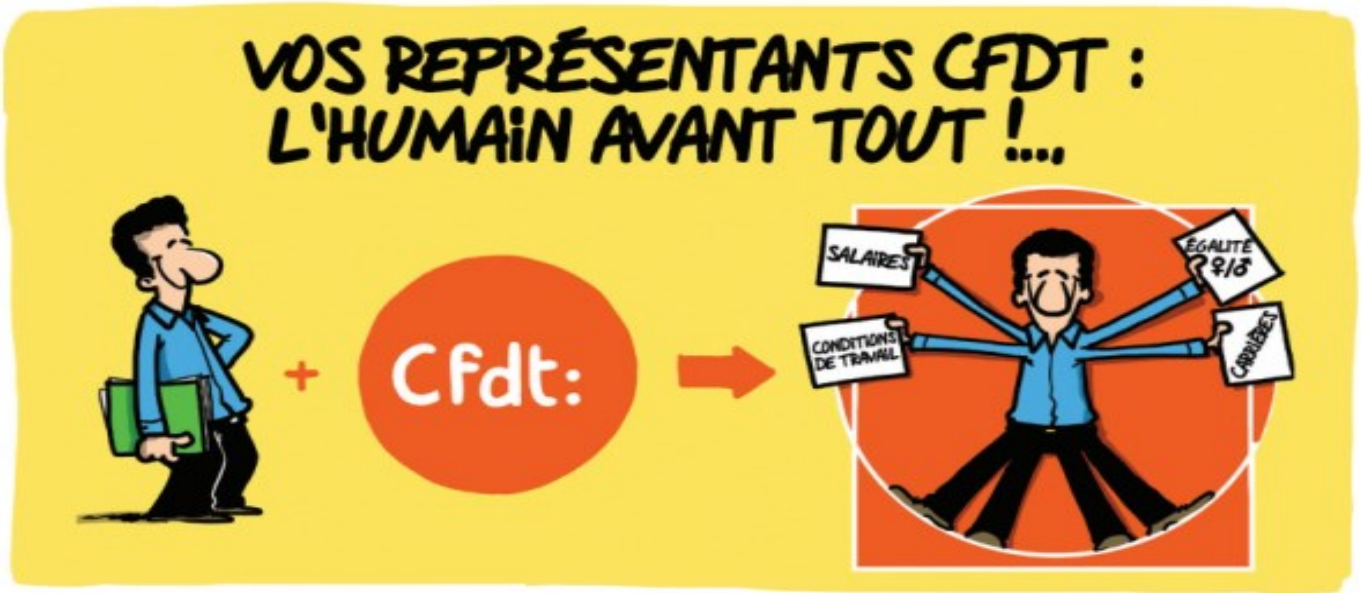
Réponse : Oui ce sera fait, étant précisé que les règles RH de validation des congés pour les apprentis sont identiques pour tous les salariés.

Commentaire : Il est triste de constater que des rappels doivent être faits sur des sujets aussi élémentaires…

Est-il possible d'avoir un communiqué sur la stratégie du groupe concernant les fermetures de boutiques, car l'enchainement de PSD crée un climat de peur et de démotivation au sein d'une large partie des effectifs tous confondus, travaillant en boutique ?

Il n'y a pas de stratégie de fermeture mais une stratégie de relation client qui embarque des sujets de maillage (relocalisation, MAC et fermeture). Cette stratégie Orange France (et non groupe) est présentée annuellement en CCUES, ce qui a été fait au mois d'avril de cette année avec une présentation du bilan de 2017 et des perspectives 2018.

Par ailleurs, nous présentons chaque année la stratégie des 2 AD d'Ile de France en CE au mois de septembre ou octobre, et cette année à la demande du CE nous avons donné de la visibilité sur 2 ans.



CDFT, le syndicat qui change mon quotidien.

Vos élus DP CFDT

Chloé Mercier tel 07 86 33 41 74
mail : chloe.mercier@orange.com

Eric Lamarre tel : 06 76 98 50 88
mail : eric.lamarre@orange.com

Kathleen Berlin tel 06 72 41 32 83
mail : kathleen.berlin@orange.com

Myriam Benard tel : 06 42 23 72 99
mail : myriam.benard@orange.com