



C' est également ainsi à l' AD. Les CC dont on charge sans cesse la mule, poly-compétence à outrance, mais toujours en bande C. Rien n' est perdu, nous avons les remerciements et la reconnaissance de la Direction, pour bons et loyaux services, la promotion sera à titre posthume car là on ferme !...

Allez voir à Orange Store, vous étiez déjà sur une voie de garage!

Début 2024, après trois mois d'une mise en place des CSE chaotique, faute à qui l'on sait, c'est l'heure des bilans PVC, et faire d'une mouche un éléphant, par le déploiement de connect Pro et RDV visio.

Que pouvons nous constater: sur le **bilan PVC**, un ajustement valo plus faible chez les CC que les ACAC, écart se creusant encore avec les RB.

Est-ce normal d'avoir un écart de PVC national moyen de 50% entre un CC (512€) et un ACAC (768€) et de 30% supplémentaire entre un ACAC et un RB (997€), soit un écart de 95% entre un CC et un RB.

*Pour **Sud**, non, rien ne le justifie. Cet écart est accentué entre les salaires, les primes et le déroulement de carrière également!...*

Déploiement de connect Pro: le couteau suisse de l'offre Pro, mais on nous assure qu'elle ne prendra pas plus de temps à vendre qu'une offre classique. *Signez là, on s'occupe de tout, et en plus c'est bon pour ce que vous avez!...*

Les boutiques 2ème canal de distribution Pro-Pme avec 24% des ventes, contre 7% des ventes pour Orange Store, et pourtant la valse des fermetures continue.

La bête de somme ne sera pas plus récompensée, **si ce n'est avec une carotte.**

Généralisation RDV visio:

Un détail pour Orange, puisque c'est pour occuper les temps faibles en boutique, dossier non traité au CSEC à ce jour et pourtant étape incontournable avant sa généralisation.

C'est encore une évolution du métier de CC, où encore une fois l'investissement, le droit à l'image, les RPS ne sont pas identifiés et traités à ce jour.



LOL!...

Respirez,....

Et quand est-ce qu'on souffle?