

« VIRER PEUT ATTENDRE » Une nouvelle grande production SFR D

Visiblement, la Direction ne l'entend pas de cette oreille-là, et c'est « un double 0 » pointé.

Alors que les salarié-e-s ont été éprouvé-e-s au niveau du salaire par la Covid avec un chômage partiel imposé et pas toujours justifié, la Direction malgré des économies substantielles durant cette période, continue sa politique mortifère en termes d'emplois et de conditions de travail en mettant en place son PDV (Plan de Départ dit Volontaire).

- ✓ Les promotions s'envolent chez SFR **mais pas les salaires.**
- ✓ Les objectifs s'envolent également. Avec de tels objectifs la majorité des vendeurs voient leurs primes fondre sous un soleil de plomb.
- ✓ Avec le PDV qui prévoit en moyenne la suppression d'un poste par magasin, sans parler de la suppression de certaines boutiques, que vont devenir tous les CDD, les intérimaires, d'autant que l'emploi en France dans le secteur des télécoms n'est pas au beau fixe.



Comment faire du
développement commercial,
sans vendeur, sans service
Back-office ?

SFR considère que la gestion client dématérialisée serait plus efficace. Et vous, La relation commerciale vous l'aimez-mieux avec un robot ou un humain ?

Notre PDG cherche-t-il à diminuer le travail en Boutiques ? Est-il le nouveau « Terminator » des vendeurs ?

A la CGT, notre vision de la pérennité de l'entreprise signifie :

- **Développer un maillage commercial** qui permette de répondre rapidement et efficacement aux demandes clients.
- **Se différencier des autres opérateurs par cet accueil physique.** Pourquoi payer plus si c'est un service low-cost qui est proposé ?
- **Agir comme un service essentiel**, comme les télécoms étaient considérées, durant les différents confinements.
- **Revaloriser la rémunération des SAV.** Pour notre syndicat, cela n'a pas moins de valeur ni de mérite qu'un acte commercial

Monsieur Le PDG, ayez les moyens de vos ambitions. Devenez opérateur de référence, en faisant de SFR, l'opérateur essentiel et incontournable du marché, en vous inspirant des propositions défendues par la CGT, **et mettez en valeur vos vendeurs en les respectant et non en les congédiant car eux ils ont du savoir-faire !**