

ÉDITO

Nous sommes heureux de vous présenter le **seizième numéro** de notre journal de la **CFDT** pour tous les salariés de SOLOCAL.

Vous y trouverez une compilation d'informations, sa ligne éditoriale et son ton sont clairement affirmés : responsable, démocratique et ambitieux. Encore mieux vous informer pour vous donner la garantie d'être écoutés, respectés, et vous permettre de mieux défendre vos droits et en conquérir de nouveaux.

Stratégie : Changeons de cap !



Chez SOLOCAL, nous sommes atypiques dans l'univers français de la publicité. Précurseurs dans le digital avec pagesjaunes.fr en 1996 issu de l'annuaire historique, nous avons atteint le milliard de CA, plus de 40% de marge, avec 700.000 clients au début des années 2010.

Leader sur notre marché, notre profil de "Licorne" avant l'heure a attiré les convoitises de prédateurs financiers qui nous ont carrément dépouillés de la valeur créée par le dynamisme de plus de 4000 salariés.

Ensuite, nous n'avons eu de cesse d'alerter sur les dérives et la pente dangereuse vers laquelle nous menait l'absence d'investissement pour continuer nos recherches et innovations.

Mais voilà, après une **réduction drastique des effectifs en 2018** pour n'être plus que **2000 aujourd'hui**, et un changement radical de modèle vers l'abonnement, abandonnant au passage 70M€ de CA d'annuaire imprimé, parce qu'il fallait ressembler aux autres (opérateurs téléphoniques), **nous sommes confrontés aujourd'hui à un constat d'échec de la stratégie de nos dirigeants : 400M€ de CA et 281 000 clients en 2022**, et au 1er semestre un CA encore en baisse à **-7,5%** pour **278000 clients**. **Quand on s'est trompé, il faut rectifier le tir, non ?**

La **CFDT**, soucieuse de la pérennité de l'entreprise et de ses emplois, réitère que :

- **pagesjaunes.fr** est le cœur du réacteur de notre groupe, il nous différencie des autres acteurs avec son ciblage pro activité localité : nous devons l'optimiser pour nos annonceurs comme pour les utilisateurs
- **Nos clients, surtout avec les CA les plus importants, ont besoin d'être considérés et accompagnés** : les commerciaux doivent avoir la main sur leurs portefeuilles et la relation client un parc de clients affectés à ses RRC en interne qui ont toutes les compétences pour en assurer la gestion.
- **Nos commerciaux doivent avoir des objectifs clairs, simples et lisibles**, adaptés à leur zone géographique, basés sur des critères de CA et de parc globaux, axés sur la mesure de leur maintien/développement, et en complément, des critères de qualité et de produits stratégiques.
- **La segmentation des clients selon le CA**, le territoire et les contrats de travail, avec une vraie coopération entre Télévente et Terrain.
- **Des parcours professionnels doivent être proposés**, notamment à la Télévente, où le contrat unique a détruit toute forme d'évolution, alors que c'était une formidable pépinière pour le Terrain.
- **Le mode abonnement doit être abandonné pour certains produits** afin de recréer plus de proximité, de conseil et d'agilité auprès de nos clients.
- **Nos process doivent être assouplis** pour fluidifier le délai de traitement de la production et des demandes de nos clients : le traçage ne doit pas empêcher les contacts téléphoniques qui permettent des solutions rapides.
- **Le respect et l'humanité envers tous les salariés** doivent primer sur le rapport aux chiffres : le sens au travail est moteur, l'absentéisme dans l'entreprise atteint des taux hors normes sans réelle action correctrice de l'entreprise (pas de prévention, plan d'actions inefficace...). De **mauvaises conditions de travail** nuisent in fine à la performance, font fuir certains salariés, et rendent difficile le recrutement.

La CFDT est toujours prête à partager les sujets pour avancer et trouver des solutions. Encore faudrait-il nous écouter, car nous sommes la voix des salariés, qui ont d'immenses ressources pour créer à nouveau des résultats pour notre entreprise, à condition de ne pas casser leur élan...

Frais Policy évolution 2022/2023

Article B.1 Permis de conduire :

➤ Obligation d'avoir un permis français (si permis européen obligation de sa mise en conformité dès la première infraction sur le sol français)

Article B.2 Retrait et restitution du véhicule :

➤ En cas de reprise à la suite d'une absence prolongée de plus de 3 mois pour arrêt maladie, congés formation, congés sabbatiques ou autres absences, si, dans les 3 mois qui suivent celle-ci, le salarié est à nouveau en absence, il devra restituer son véhicule dès le premier jour de son nouvel arrêt, sans attendre une nouvelle période de 3 mois.

Procédure demande d'aide au logement

Qui ? Tout salarié de Solocal en alternance, CDD, ou CDI ayant plus de 6 mois d'ancienneté.

Comment effectuer sa demande de logement social ? Allez sur le site :

www.demande-logement-social.gouv.fr

(afin d'enregistrer sa demande, télécharger ses documents et obtenir son numéro unique) Ensuite créer son compte sur :

www.al-in.fr la nouvelle plateforme d'Action Logement (afin de renseigner son numéro unique, créer son compte et consulter les offres de logement)

Où ? contacter le service relations clients d'Action Logement au

09 70 800 800.

Pour toute autre demande nous vous invitons à vous rendre sur le site :

www.actionlogement.fr

rubrique « nous contacter ».

Pour en savoir plus sur l'Aide au Logement, contacter Mylène Payol Tél : 06 88 93 23 03

Ou votre élu CFDT : Arnaud Dieudonné

06 85 48 09 32

RAPPEL : N'oubliez pas de déclarer votre conjoint conducteur de votre véhicule de fonction auprès de parcauto@solocal.com en envoyant un scan de son permis de conduire valable en France. Cette autorisation ne vaut que pour des déplacements à caractère non professionnel. Le non-respect de cette dernière disposition entrainera le retrait de la voiture.



Ancienneté minimum d'un an.

➤ Possibilité d'alimenter le CET par :

5 jours maximums de CP (5e sem.) non pris à fin juin de l'année en cours ;

Les **congés d'ancienneté non pris** à fin mai de l'année en cours

Les **jours de RTT non pris** à fin décembre de l'année précédente, dans la limite de 7 jours, sauf pour les cadres forfait jour (13 jours).

Les jours de **congés payés de fractionnement non pris** à fin juin de l'année en cours.

➤ Alimentation du CET pendant la période communiquée par la DRH. Le salarié peut placer sur son CET :

Un **maximum de 15 jours ouvrés par an ;**

Un **maximum de 30 jours ouvrés par an** pour les salariés **ayant 53 ans** au 1er janvier de l'année N.

➤ Le CET peut être utilisé pour indemniser en tout ou partie les :
Congé parental d'éducation, congé de présence parentale, congé de proche aidant ou de solidarité familiale, congé pour création/reprise d'entreprise, congé sabbatique, congé de solidarité internationale, congé pour convenance personnelle

➤ Vous avez aussi la possibilité de demander la rémunération de jours CET :

Rémunération des droits CET via l'imprimé spécifique dans la limite de 5 jours par an maximum (à l'exclusion des jours de la 5ème semaine des CP).

Dernière minute :
La CFDT SOLOCAL
signe l'accord pour
le report à 2024
de l'ouverture de la
future Convention
d'Entreprise.



Cfdt: L'ADHESION SERVICES
c'est compris !

Être adhérent-e à la CFDT, c'est aussi avoir accès à **tous les services inclus** dans le prix de mon adhésion...

Pour adhérer, remplissez la demande d'adhésion et remettez là à un élu CFDT via le QR code ci-contre.

REJOIGNEZ-NOUS
CFDT.FR/ADHESION