

Octobre 2009

Une décision de bon sens.

FO revendiquait l'abandon du projet d'externalisation des forces de vente du marché de masse sur Rhône Alpes Bourgogne **et FO a été entendue !**

Le constat est simple et édifiant :

Malgré toutes les méthodes de marketing employées à GrDF (Prospects, mailing, etc.) le potentiel connu exploitable plafonne à 30%.

Il reste donc 70% non exploitables et donc... inconnus !



La solution ? Les bonnes vieilles méthodes !

Hé oui...

C'est encore la méthode du porte à porte qui reste la plus efficace pour placer des offres de raccordements

C'est donc la reconnaissance implicite du métier de développeur avec visite du client chez lui, ce que FO défend depuis toujours.

De plus, tous les développeurs sont d'accord et volontaires pour la mise en place d'une telle opération **en remplacement d'une force externe.**

Une leçon à retenir.

Cet épisode serait-il l'épilogue d'un choix initial contesté par FO depuis son origine ?

Nous l'espérons et sommes particulièrement satisfaits que la négociation avec la Direction **aboutisse à un projet partagé**, dans l'intérêt de GrDF et du personnel.

Donner les moyens aux développeurs pour remplir leurs missions, c'est assurer l'avenir des AGNRC !