Obsession du chiffre, problèmes d'organisation, rien ne va plus chez One SERVICES

9 novembre 2026

One SERVICES c'est plus de 900 collaborateurs qui réalisent presque 20% du CA de la France. Cette activité présentée comme un des leviers de la croissance du groupe est soumise depuis des années à de fortes pressions, **aujourd'hui le système craque.**

Des conditions de travail dégradées par des transformations à répétition

La situation ne vient pas d'apparaître, elle est le résultat de trop nombreuses modifications dans les organisations depuis trois ans :

- Regroupement de SEIT dans SEF
- Dysfonctionnements et lourdeurs opérationnelles,
- Introduction de nouveaux outils de chiffrage,
- Evolution du management des techniciens

A ces transformations, se sont rajoutées **des décisions stratégiques que Schneider a visiblement mal anticipées** dont les conséquences pèsent sur le business **Services France.**

La **fermeture de CEV Privas** avec le transfert industriel à CARROS ajoutée à la délocalisation de la logistique de Montélimar à Beringe (Pays-Bas) génère des ruptures sur les approvisionnements des pièces et une gestion permanente des priorités. La cession de **SA3i** impacte, elle, la vente de certains contrats multimarques.

Trop de pression, un travail qui n'a plus de sens … et l'humain dans tout ça ?

Les équipes alertent depuis longtemps sur les conséquences d'objectifs toujours plus exigeants qui se traduisent par **une pression accrue, des difficultés à concrétiser certaines affaires et une baisse du taux de conversion des devis en commandes**…
Et lorsque les objectifs deviennent difficilement atteignables, pour les collaborateurs **c'est la double peine !**
Au stress se rajoute la pression **financière puisque l'atteinte de ces objectifs conditionne une partie de leur SIP.**

Lors du CSE du 21 novembre, les mots employés par la Direction Services France ont été particulièrement forts :

« La pression du chiffre est celle qui fait péter un plomb aux équipes » et **« l'augmentation supplémentaire de la marge ne pourra aujourd'hui se faire qu'au détriment du volume »** le constat est enfin clair !

Des difficultés reconnues…mais il faut agir sur les causes !

L'enquête One Voice était suffisamment inquiétante pour que Schneider décide de mener des investigations qui ont confirmé la réalité des difficultés remontées par les salariés.
Lors du CSE extraordinaire du 21 octobre, la Direction Services France a reconnu la souffrance exprimée et l'urgence à agir, **« il faut savoir se dire ce qui ne va pas »**

L'état des lieux des difficultés est posé ; plusieurs pistes d'amélioration sont évoquées dont :

- Une réflexion sur les règles d'arbitrage entre le neuf et la rénovation,
- La simplification des interfaces et les modes de fonctionnement
- …

Les pistes concernant la relance des « petits devis » par les Account Owners interrogent car ces équipes sont déjà très fortement sollicitées, il ne s'agit pas de déplacer la charge.

Enfin, la direction prend conscience de la situation, la CFTC attend des actes forts pour améliorer le quotidien des équipes et les remotiver.

Vos représentants CFTC :
Xavier MERLINI – Cyrille GAZZOLA – Angèle RODIQ – Sayah ZAOUI – Mohammed SAAIDI – Morad BOUNAJI

Public

Obsession with numbers, organizational problems, What's Going Wrong at OneSERVICES?

2026/11/09

One SERVICES has more than 900 employees who generate approximately 20% of France's revenue. This activity, presented as one of the Group's growth drivers, has been under intense pressure for years. **Today, the system is cracking.**

Working conditions deteriorated by repeated transformations

The situation has not just appeared; it is the result of too many organizational changes over the past three years:

- Integration of SEIT into SEF
- Operational dysfunctions and cumbersome processes
- Introduction of new costing tools
- Changes in the management of technicians

On top of these transformations, there have been **strategic decisions that Schneider clearly failed to anticipate properly**, the consequences of which are weighing on the **Services France business**.

The **closure of CEV Privas**, with the transfer of industrial activities to CARROS, combined with the relocation of logistics from Montélimar to Beringe (Netherlands), is causing disruptions in the supply of parts and requiring priorities to be managed constantly. The sale of **SA3i**, for its part, is impacting the sale of certain multi-brand contracts.

Too much pressure, work that no longer has any meaning… and what about people in all this?

For a long time, the teams have been warning about the consequences of increasingly demanding targets, resulting in **greater pressure, difficulties in converting certain business opportunities and a decline in the conversion rate of quotations into orders**...

And when targets become difficult to achieve, **employees are hit twice!** On top of the stress comes **financial pressure, since achieving these targets determines part of their SIP.**

During the CSE meeting on 21 November, the words used by Services France Management were particularly strong: **"The pressure of the numbers is what makes the teams snap"** and **"any further increase in margin can now only be achieved at the expense of volume."** The situation is finally clear!

Difficulties acknowledged… but action must be taken on the root causes!

The One Voice survey was worrying enough for Schneider to decide to carry out investigations, which confirmed the reality of the difficulties reported by employees.

During the extraordinary CSE meeting on 21 October, Services France Management acknowledged the suffering that had been expressed and the urgency of taking action: **"we need to be able to tell each other what is not working."**

The difficulties have now been clearly identified; several areas for improvement are being considered:

- A reflection on the arbitration rules between new construction and renovation;
- The simplification of interfaces and operating methods.

The proposals concerning the follow-up of **"small quotations"** by Account Owners raise questions, because these teams are already under very heavy pressure. The aim must not be simply to shift the workload.

Finally, Management is becoming aware of the situation. The CFTC expects strong action to improve the teams' day-to-day working conditions and restore their motivation.

Your CFTC representatives :
Xavier MERLINI – Cyrille GAZZOLA – Angèle RODIQ – Sayah ZAOUI – Mohammed SAAIDI – Morad BOUNAJI