



Audience CFE-CGC/UNSA- DEF du 30 octobre 2012

Comment ?

La CFE-CGC/UNSA, après avoir observé, écouté durant un trimestre le ressenti et les demandes des vendeurs suite à la mise en place du nouveau modèle de vente et de la nouvelle PVV, a rencontré la Direction Entreprises France le 30 octobre pour présenter un certain nombre de revendications.

Nous ne pouvons que constater qu'il est particulièrement difficile de se faire entendre quand les résultats ne sont pas là, malgré certaines incohérences du système.

► Rémunération CAS/CA

La Direction a refusé de rentrer dans le débat "rémunération CAS". Elle affirme que ceux qui auront surperformé sur les relais de croissance (générateur de CA) bénéficieront de mesures locales, bonus, à la main du DAE.

Pourquoi la surperformance doit-elle être rémunérée par des mesures locales et ponctuelles?

Elle doit être rémunérée par la PVV en directe.

Rémunérer cette surperformance par des mesures locales risque de provoquer des inégalités de traitement, à minima entre les AE. C'est bien le pay plan qui doit être adapté.

L'enjeu du nouveau pay plan est le Delta CA, c'est la stratégie de l'entreprise, le référentiel de l'action commerciale et pour la rémunération (40% composante la + forte)
Les relais de croissance tout comme le core business sont importants et doivent favoriser le Delta CA

Effectivement le CA est une part importante de la nouvelle PVV.

**Pourquoi aujourd'hui au 8 novembre, n'avons-nous aucune visibilité, aucun outil de pilotage et aucun objectif de notifié ?
Le vrai bilan pvv n'aura pas lieu avant février 2013, date à laquelle sera calculée la partie delta CA pour les pvv**

Pour ce qui est du pilotage (pas d'outil), décalage de 2 mois, pas de visibilité, impact des produits non récurrents, la réponse: aujourd'hui 80% du CA est porté par le core business et que sur cette partie il y a la visibilité.

Le calcul du CA va être modifié pour prendre en compte la tendance du portefeuille (mais pas seulement), le secteur d'activité, la concurrence sur le secteur et d'autres critères.

L'argument fort qui a été relayé par les différents représentants de la Direction: faites-nous confiance !!!!

Sur le S2 2012, l'objectif est au niveau de l'équipe et pas individuel, ce qui est une modification importante et un retour arrière pour le HDM. Il le sera à nouveau au S1 2013.

Également, dans le modèle FT la rémunération n'est pas essentiellement sur la part variable, les fixes sont importants et constituent la plus grande partie de la rémunération.

Quand au fait, que les commerciaux ont un fixe : nous en sommes conscients. Toutefois, dans ce domaine il persiste de nombreuses inégalités liées à des écarts très importants sur les salaires fixes.

La Direction va rappeler au management DV, RDV que le CAS n'est plus le référentiel prioritaire, c'est le Delta CA, le pilotage de l'activité doit être modifié dans ce sens (revue avec manager déjà dans certaines Agences, utilisation de e-pilote, RSC orientée Delta CA...)

Les commerciaux sont professionnels et font leur travail consciencieusement. Maintenant, si la PVV disparaît ou devient peau de chagrin, la disponibilité de ceux-ci pourrait elle-aussi devenir peau de chagrin...Et quid de la satisfaction client ?

Les relais de croissance/ Les ICS IT

La Direction nous demande de faire du relais de croissance. Ce que nous comprenons, encore faut-il que le positionnement et la valorisation de ces produits soit cohérente et incitative.

La Direction, après un refus, a accepté de réfléchir à la problématique.

La CFE-CGC/UNSA a demandé que soit revu le positionnement et la valorisation de certains produits.

Cela sera le cas pour B2GAAS, la valorisation va être revue car c'est un produit stratégique. sera dorénavant comptée pour le commissionnement du B2GAAS la globalité des loyers prévus (car pas de résiliation en cours) et non plus le loyer annuel fois le coef k2 au mieux de 1,8 (2,4 l'année passée).

Nous avons demandé le passage en brique 1 du btip, centrex, des adjonctions pabx, etc....

La Direction nous dit que les ICS IT sont des business développeurs et doivent être des promoteurs des offres IT auprès des clients, ils s'appuient sur les forces de ventes en filiale.

Aujourd'hui sur le HDM, DEF n'a pas de TPS adaptée. Si les ICS IT veulent retrouver le niveau de rémunération du précédent pay plan qui était basé sur la performance de ventes, ils doivent se repositionner en filiale.

Donc la Direction nous confirme une baisse de rémunération voulue pour les ICS IT.

Nous ne comprenons pas la stratégie de recrutement et de mise en avant des ICS IT dans toutes les AE. Pour ensuite dire que les ICS IT doivent se repositionner en filiales !!!! Ce qui par ailleurs, ne résout rien, car nous savons que la problématique des PVV en filiales est la même et que leur périmètre est revu à la baisse.

Binôme IC/ICS

La direction nous indique qu'elle fera un rappel "managérial" : il faut raisonner dans l'intérêt du client, en fonction du contexte de l'affaire qui peut être amenée sous différents angles. L'arbitrage doit se faire en revue de compte.

Aujourd'hui les risques de concurrence entre ICS sont avérés: certains produits sont vendus aussi bien par ICS SC, MCC ou IT.

La main étant donnée au local, chaque agence, voir chaque DV a ses propres règles. Il en ressort une incompréhension totale, la cohésion des binômes IC/ICS est loin d'être atteinte.

Les modifications obtenues pour le S1 2013 avec effet rétroactif S2 2012.

- Confirmation du double booking IC/ICS à 40%
- Pour les ICS IT , sur la valo CAS, mise en place d'un booster de 20% et plafond à 200%
- Pour les RDV, le seuil de déclenchement des briques B2 et B3 évolue de 80 à 65%
- Pour les DV et RDV, le plafond des briques B2 et B3 passe de 120 à 150%
- Pour les AM /IC/ RCT, le plafond passe à 200% pour le CAS
- Pour le CA, le plafond est relevé à 300%

La CFE-CGC/UNSA vous soutient

➔ N'hésitez pas à contacter vos correspondants CFE-CGC/UNSA pour vous aider à faire valoir vos droits.

Vos correspondants CFE-CGC/UNSA

Ghislain VILLET 06 85 82 88 60 AE RM
Elisabeth RIVIER 06 30 54 49 86 AE ISE
Jerome WARTEL 06 82 59 52 40 AE SO
Franck LEGRAS 06 73 69 47 23 AE DOF
Laurent BOURGEOIS 06 84 80 10 74 AE PARIS

Cadres et non cadres, plus d'infos sur :

www.cfecgc-uns-ft-orange.org

- nos lettres : ● Comprendre & Agir
● Épargne & actionariat salariés
- pour vous abonner : secretariat@cfecgc-uns-ft-orange.org
- nos blogs : ● www.telecoms-media-pouvoir.net
● www.adeas-ftgroup.org

24h/24 et 7J/7 ligne SOS salariés

