

## **Lettre des organisations syndicales adressée à l'attention de Monsieur Bruno METTLING**

### Copies :

Delphine ERNOTTE  
Brigitte DUMONT  
Laurent KOCHER

### **Objet : Part Variable Vendeur en AE**

La Direction Entreprises France (DEF) a mis en place en janvier 2011 pour le 1er semestre de l'année un nouveau cadre national de la PVV en AE, décrit par les instructions FT 2011I0002 et FT 2011I0003. Ce Pay Plan est reconduit dans les mêmes conditions de structure au S2 2011.

Cependant, tous les 6 mois, à chaque Pay Plan, les règles de rémunérations variables ne cessent de changer. Les objectifs de vente sont modifiés unilatéralement et communiqués alors que le semestre est entamé.

Le changement de structure de la PVV, avec l'intégration d'une part collective et le changement de poids en pourcentage de la part quantitative et managériale, les changements de taux de rémunération des produits n'ont pas été présentés devant les IRP concernées

Ces modifications successives ont des conséquences importantes sur la rémunération variable entraînant de fait de l'insatisfaction, du stress et de la démotivation au sein des équipes, alors que le contexte concurrentiel se durcit.

Voici quelques unes des conséquences :

- les résultats commerciaux en AE sont faussés par les coefficients multiplicateurs. Ils ne reflètent pas le CA et dévalorisent le travail sur les produits en cash flow immédiat.
- baisse importante de la valorisation des produits et services
- mise en concurrence des VIP et des VOP sur les mêmes périmètres d'offres et de clients accentuée par une valorisation différente des placements
- changement de famille de très nombreux produits et services
- mesures de la satisfaction clients ne relevant pas de la seule action commerciale rendant non maîtrisables par les vendeurs les éléments variables de leur rémunération.
- sur la part collective et quantitative (BTElu), rémunération différente des VIP et des VOP !
- augmentation régulière et importante des objectifs : pour le S2 2011, + 18% sur la conquête et + 25% sur la fidélisation prioritaire. Jusqu'à 34% de baisse de rémunération sur les produits

Cela confirme que les concertations décidées par la direction ne sont pas la réponse appropriée pour décider de la rémunération variable des vendeurs.

Compte tenu de la situation nous demandons une rencontre urgente et nécessaire au vu de la modification de la rémunération du personnel, afin que les nouvelles PVV répondent aux attentes des salariés, aux défis à relever par l'entreprise, tout en maintenant la motivation de l'ensemble des acteurs de vente, notamment par une PVV avec des règles justes, transparentes et durables permettant un plan de rémunération simple, facilement compréhensible et atteignable

Le 19 Juillet 2011

### **Les Organisations Syndicales représentatives de l'UES France Télécom Orange**

Pour CFDT, Pierre DUBOIS  
Pour CFE-CGC/UNSA, Pierre MORVILLE  
Pour C.F.T.C, Patrice DIOCHET  
Pour CGT-Fapt, Rachel BEAUSEJOUR  
Pour FOCOM, Jean Jacques GUICHOU  
Pour SUD, Marie-Claire MORIN