

A quand la transparence et l'équité ?

Rentrée 2011 - IL

Tous les 6 mois, à chaque Pay Plan, les règles de rémunération variable changent. Les objectifs de vente sont modifiés unilatéralement et communiqués alors que le semestre est entamé, provoquant des changements substantiels de la rémunération variable qui entraînent de l'insatisfaction, du stress et de la démotivation au sein des équipes, alors que le contexte concurrentiel se durcit.

La CFE-CGC/UNSA revendique l'ouverture de négociations pour remettre à plat le système de PVV en AE, qui doit être un véritable levier de motivation.

► Depuis décembre 2010, la CFE-CGC/UNSA demande des négociations par métier

En 2010, la Direction a échoué dans son projet d'accord d'entreprise sur la PVV, que la majorité des organisations syndicales ont refusé de signer. Recueil de « grands principes », il ne permettait pas d'enrayer les dérives constatées dans tous les métiers de la vente, au détriment des personnels soumis à la PVV.

Depuis cette date, la CFE-CGC/UNSA réclame des négociations par métier, permettant d'adapter les règles de PVV aux réalités de chaque marché.

Voir : <http://www.cfecgc-uns-ft-orange.org/201012131470/remuneration/pvv-la-cfe-cgc/uns-ft-demande-des-negociations-par-metiers.html>

<http://www.cfecgc-uns-ft-orange.org/201012131468/remuneration/flash-infos-n31-la-pvv-une-negociation-inepte.html>

<http://www.cfecgc-uns-ft-orange.org/201102151720/ae-agence-entreprise/la-pvv-en-ae-des-regles-de-plus-en-plus-defavorables-aux-vendeurs.html>



► Les organisations syndicales ont interpellé la Direction sur les dysfonctionnements de la PVV

Le nouveau Pay Plan mis en place au premier semestre 2011 n'a pas amélioré les choses, et la rémunération des vendeurs se dégrade.

Le 19 juillet, l'ensemble des organisations syndicales a écrit à la Direction pour l'alerter sur les effets néfastes de cette nouvelle PVV, et demander l'ouverture de négociations.

Lire le courrier : <http://www.cfecgc-uns-ft-orange.org/201107252329/ae-agence-entreprise/pvv-en-agence-entreprise-lettre-des-organisations-syndicales-a-b-mettling.html>

La Direction a répondu le 28 juillet

Lire la réponse : <http://www.cfecgc-uns-ft-orange.org/201109282486/ae-agence-entreprise/pvv-en-ae-la-cfe-cgc/uns-ft-revendique-une-pvv-equitable-et-motivante.html>

► La Direction a présenté un bilan incomplet...

Les éléments présentés aux organisations syndicales le 16 septembre ne permettent pas de réaliser une véritable analyse comparative entre la PVV 2010 et la PVV 2011.

► ...mais a accepté l'ouverture d'un chantier sur l'organisation de la vente en AE, dont la PVV

Il s'agira notamment de remettre à plat le modèle de PVV hérité de MEF.

Au-delà d'une concertation, la CFE-CGC/UNSA revendique une vraie négociation.

Les chantiers 2012

Début 2012, des groupes de travaux locaux auxquels seront associés les représentants du personnel vont se mettre en place sur les sujets suivants :

- L'avant vente
- Les canaux de vente des produits convergents. Quel type de soutien à la vente mettre en place?
- L'organisation de la vente Haut De Marché
- La remise en place d'une organisation dédiée Services Publics et Santé
- L'étude de la segmentation de marché
- **La Part Variable Vendeurs**

Pour une PVV équitable en AE, la CFE-CGC/UNSA revendique

- ➔ La négociation d'accords PVV métier par métier, afin de coller aux réalités commerciales de chaque équipe de vente.
- ➔ La présentation des objectifs commerciaux et du plan de rémunération aux vendeurs en début de période.
- ➔ Des objectifs stables sur la période de référence, et réalistes au regard des portefeuilles clients, des réalités du marché, et des leviers dont disposent les vendeurs.
- ➔ Des plans de rémunération simples et facilement compréhensibles.
- ➔ Une valorisation identique des produits et services pour tous les vendeurs.
- ➔ Une PVV au premier placement, la suppression des seuils et des plafonds de rémunération.
- ➔ Des objectifs individuels proportionnels au temps de travail effectif.
- ➔ La prise en compte d'un temps d'adaptation au métier pour fixer les objectifs individuels des nouveaux vendeurs.
- ➔ La possibilité pour les vendeurs d'échanger leurs placements au sein d'une équipe, pour renforcer la cohésion d'équipe et la motivation des vendeurs, au bénéfice global de l'entreprise.
- ➔ La prise en compte de la PVV dans le traitement des fonctionnaires pendant leurs congés annuels, au même titre qu'elle est, selon le droit du travail, prise en compte dans le calcul de l'indemnité de congés payés pour les salariés de droit privé.

Vos correspondants CFE-CGC/UNSA

Elisabeth RIVIER - 06 30 54 49 86
Ghislain VILLET - 06 85 82 88 60

24h/24 et 7J/7 ligne SOS salariés



Activités Sociales et Culturelles des CE
www.lemeilleurdesce.com

Cadres et non cadres, plus d'infos sur : www.cfecgc-uns-ft-orange.org

Retrouvez la version électronique de ce tract avec les liens cliquables :
<http://www.cfecgc-uns-ft-orange.org/tracts-et-publications/>

- nos lettres :
- Comprendre & Agir
 - Épargne & actionariat salariés
- pour vous abonner : info@cfecgc-uns-ft-orange.org
- nos blogs :
- www.telecoms-media-pouvoir.net
 - www.adeas-ftgroup.org
-  <http://www.facebook.com/cfecgc.unsa.ft.orange>
-  <http://twitter.com/#/CFECGCUNSAFTOT>