DO Antilles - Guyane

AE – Pro / PME Nomade

« L'optimisme est la foi qui mène à la réussite. On ne peut rien faire sans espoir et confiance. »

Bonjour Mme la Directrice de l'agence Entreprise Caraïbe,

La CFE CGC souhaite vous interpeller concernant la PVV (calculette + Pay Plan).

Sur la période entre le S1 2014 et le S1 2018, dans le payplan le gain au semestre d'un vendeur intégration et solutions complexes (Pro/PME nomade) était de 2800€.

La PVV trimestrielle étant de 1400€. Pour la satisfaction client venaient se rajouter 140€ d'espérance de gain sur le trimestre. **La PVV nominale trimestrielle était donc de 1540€.**

Aujourd'hui il est à noter que l'espérance de gain a évolué de façon incompréhensible.

À la fin de cette première période, il a été promis de rendre la PVV trimestrielle plus attractive, mais en réalité cette dernière a baissé, **baissant de fait le pouvoir d'achat des salariés concernés.**

Dans le Payplan le semestriel vendeur intégration et solution complexes (nomade) affichée est de 3200€.

Aujourd'hui, la PVV trimestrielle est en baisse de 1280 € incluant la PVV trimestrielle liée à la satisfaction client de 160€. Soit 1120€ + 160€ = 1280€ par trimestre.

Composante "Placements"						
				Poids composante		50%
Poids	Item	Objectif	Réalisé	Esp. G	R/O	Gain
100%	PO Globale	100,00	100,00	800 €	100,00%	800 €
				800 €		
				Rémunération de la composante		800 €
Composante "Part Managériale"						
				Poids composante		20%
Poids	Item	Objectif	Réalisé	Esp. G	R/O	Gain
40%	Priorité Relais de croissance + fi	100%	100%	128 €	100%	128 €
30%	taux de couverture (CLICO)	100%	100%	96 €	100%	96 €
30%	Taux de DIGISIGN individuel	100%	10	96 €	100%	96 €
				320 €		
				unération de la composante		320 €
Composante "Satisfaction client"						
				Poids composante		10%
		Objectif	Réalisé	Esp. G	Delta	Gain
		6,9	6,9	160 €	0,0	160 €
				Rémunération de la composante		160 €
Autres éléments de rémunération						
				Prime locale		
				Autres éléments de rémunération		
				Paiement		1 280 €

Saisir l'objectif PM 1er item

Se rajoute une PVV sur le CA cette fois semestriel de 640€, une espérance de gain sur le trimestre égale à 320€.

Composante "Chiffre d'affaire"						
				Poids composante		20%
Poids	Item	Objectif	Réalisé	Esp. G	R-O	Gain
100%	Delta CA/S2 2020	-3,50%	-3,5%	640 €	0,00%	640 €
	CA de référence	1 336 494		640 €		

Saisir l'objectif du 2è item CA en %

Un rapide calcul permet de mettre en lumière cette baisse :

Espérance nominale de gain sur l'activité commerciale : 1280€/trimestre. Espérance nominale de gain sur le CA (640€/semestre) : 320€/trimestre. On constate un global trimestre de 1280€ en 2022 contre 1540 en 2017.

Ces deux montants doivent être ramenés au contexte sociaux-économique d'augmentation du cout de la vie et de baisse du pouvoir d'achat.

Nous rappelons que l'objectif affiché et énoncé aux équipes était de donner plus d'attractivité au domaine de la vente nomade Pro/PME. Attention au mirage de l'espérance de gain maximale de 9600€ pour le trimestre.

En effet nous nous interrogeons sur la cohérence des composantes et du mode de calcul de la PVV.

Les vendeurs nomades sont aussi appelés vendeurs intégration/solutions complexes.

Il est donc surprenant de constater que dans le calcul de la PVV la rétribution concernant les relais de croissance soit aussi faible : maximum d'espérance de gain au trimestre : 154€ !!!!

Poids	Item	Objectif	Réalisé	Esp. G	R/O	Gain
40%	Priorité Relais de croissance + fi	100%	300%	128 €	300%	154 €

L'attractivité est bel et bien l'oublié de cette PVV.

En outre la PVV semestrielle liée au CA parait extrêmement faible au regard de la criticité de l'item. L'aspect stratégique du CA nécessité une attractivité évidente en termes de motivation et d'intérêt.

La PVV pour cet item pour les Vendeur Pro/PME Nomades doit être revue pour redonner de l'attractivité.

En conclusion les salariés concernés ont perdu du pouvoir d'achat depuis le S2-2018.

Le pilotage du CA dépend du pilotage des productions par la direction de l'AE AG et des directions transverses intervenant dans le process commande/livraison. La variable CA a été rajoutée alors que l'entreprise ne respecte pas les délais contractuels. Le pilotage de la production impacte l'ensemble des vendeurs de l'AEC soumis au CA.

En conclusion, la CFE CGC souhaite que la PVV commerciale pour les vendeurs pro/pme nomades soit réellement attractive comme cela avait été annoncé par la direction.

Il est aussi essentiel que l'item CA, stratégique pour l'entreprise soit également valorisé.

Nous sommes à l'écoute de toute proposition de la direction pour traiter ces sujets qui entrainent **une réelle démotivation chez les personnels concernés** et entre autres le recrutement de nouvelles ressources au sein de l'AE.

Themyre **CHARABIE** : 06 96 80 44 22
Gaetan **ABSALON** : 06 96 85 46 26
Jennifer **PUECH** : 06 90 51 92 15
Lucie **JANCZAK** : 06 90 50 70 30
Thierry **XAVIER** : 06 90 28 21 22
Olivier **GOURLAY** : 06 96 25 96 25
Jean Marc **DARTAGNAN** : 06 89 10 01 12

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !
www.cfecgc-orange.org
*abonnements gratuits : **bit.ly/abtCFE-CGC***
*tous vos contacts : **bit.ly/annuaireCFECGC***