

Nouvelle PVC A2P : « Vers un 49.3 ! » Episode 1

23 mars 2023 – IN/IL nationale – A2P

A chaque dossier central impactant les conditions, l'organisation du travail et la rémunération, la Direction Entreprise France passe en force en appliquant la méthode du « 49.3 » ! Pour éviter que la voix des salariés portée par vos représentants CFE-CGC ne vienne freiner son plan, la Direction soumet le projet dans une seule instance nationale : le Comité Social Economique Central, là où nos questions et remarques n'auront aucun écho, ce qui sous-entend que votre avis ne les intéresse pas !

Le Projet PVC s'articule ainsi :

► Composante ventes individuelles

Ces placements de produits valorisés en CAT (Chiffre d'Affaires Attendu) avec un taux de commissionnement par ligne de produits sont répartis en 4 briques, chacune ayant un poids de 25% (évolutif) avec un seuil de déclenchement.

► Composante ventes collectives

Elle ne concernera que les métiers du réactif (sans portefeuille) et se rapportera à l'atteinte de l'objectif de l'équipe. **La composante ventes collectives s'adressera donc seulement aux vendeurs sans portefeuille client.** La composante vente collective (GIV) représentera 50% du gain individuel de vente et elle s'ajoutera au gain vendeur généré par ses ventes individuelles.

► Composante valeur client

L'objectif « Suivi du Chiffre d'Affaires » concernera l'évolution du CA qui sera personnalisée selon le potentiel du portefeuille du vendeur. A cela s'ajoutera un indicateur de la satisfaction client. Pour les vendeurs du proactif, le sondage parviendra aux clients après 6 semaines et **comprendra l'ensemble du parcours, de la vente à sa concrétisation.**

Pour les vendeurs du réactif, le suivi du CA sera remplacé par l'indicateur « Création de valeur ». **Le gain de cet indicateur sera indépendant du résultat obtenu sur les ventes** et non un coefficient impactant comme c'est le cas actuellement (GIV).

Le montant de cette composante ne peut pas être supérieur au GIV. Un système d'écrêtage assurera la suppression de la différence.

La PVC sera plafonnée au semestre et le plafond sera personnalisé par métier.



Le projet transformera la PVC mensuelle des vendeurs avec un portefeuille, en PVC trimestrielle et semestrielle pour la partie « suivi du CA » quant aux vendeurs sans portefeuille, la PVC restera mensuelle. Les responsables d'équipe et les directeurs des ventes subiront le même sort !

Les impacts identifiés sont :

- ◆ La transition PVC mensuelle/trimestrielle.
- ◆ L'écrêtage « valeur client » qui ne pourra pas dépasser le montant du GIV.
- ◆ La satisfaction client avec un sondage à 6 semaines correspondant à l'ensemble du parcours client de la commande à la livraison.

Dans une période de crise économique impactant notre pouvoir d'achat, vouloir modifier la rémunération est un affront envers les salariés qui sont la richesse de notre entreprise ! A bientôt pour l'épisode suivant ...

Vos correspondants

Enora Pene – 06 82 56 82 37
Brice Imbert – 06 47 93 87 32
Sophie Chaplain – 07 89 98 11 37
Martial Lagoon – 06 86 13 62 61

