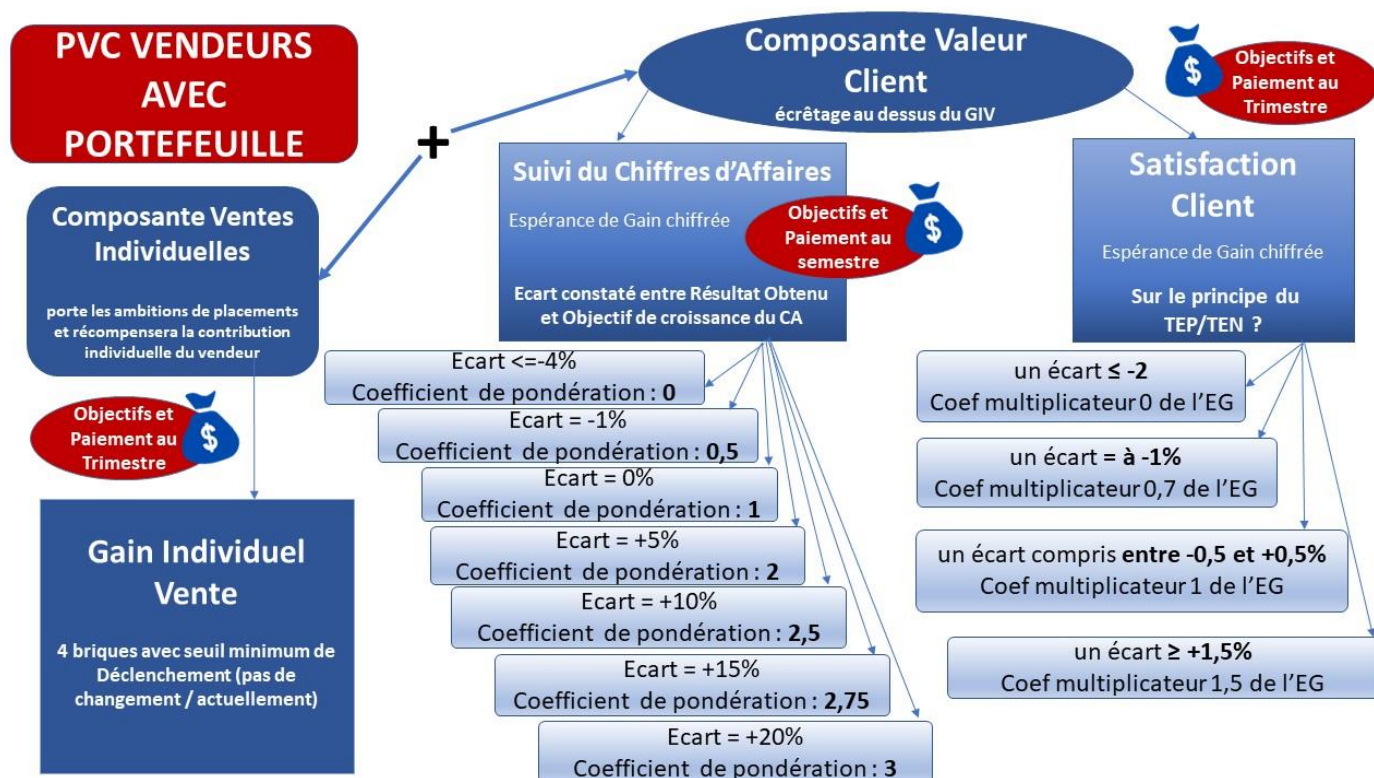


Nouvelle PVC A2P : « La Carte au trésor ! » Episode 3

14 avril 2023 – IN/IL nationale– A2P

Voici le 3^{ème} épisode qui vous informe sur votre future rémunération variable. Dans l'épisode 2, nous vous présentions la période de transition, ainsi que le poids des composantes dans la Part Variable Commerciale des Responsables d'Equipe et des Directeurs des Ventes. Cette fois, nous avons choisi de vous synthétiser les 2 PVC pour les vendeurs avec et sans portefeuille, sous la forme d'un plan qui s'apparente plutôt à une carte. A vous de trouver le trésor dont la valeur réside comme tous les autres, dans son secret...



► Moussaillons avec portefeuille !

Comme disent les marins : « faites avec les moyens du bord ! ». En effet, une fois la carte PVC en main, la direction à prendre paraît délicate et nécessite un savant calcul pour fixer le cap ou plutôt les priorités !

La Direction a tout prévu pour vous l'expliquer grâce à vos managers armés de kit de communication, portant à eux seuls le sens à donner à cette nouvelle rémunération variable, tout en continuant à vous motiver au quotidien, sans oublier de traiter vos allergies quotidiennes et celles de vos clients...

Certains diront que la récréation a sonné et que la nécessité de refondre le modèle n'est pas justifiée par le seul critère économique, mais par le besoin d'adapter les calculs de votre PVC à la stratégie commerciale de

l'entreprise à des besoins client qui évoluent, mais certainement pas pour faire des économies d'échelle sur le dos de votre pouvoir d'achat !

Vos représentants CFE-CGC font remarquer à la Direction que l'adaptation d'une rémunération variable au contexte d'un tissu économique qui évolue, n'est pas exclusive.

En effet, la Direction se doit de regarder comment les vendeurs vont pouvoir et devoir activer de nouveaux leviers pour faire fonctionner ce nouveau modèle. **Il est donc primordial de s'intéresser aux outils que possèdent les vendeurs pour travailler correctement et ainsi s'approprier cette nouvelle PVC.**

La Direction a-t-elle pensé que la taille des portefeuilles peut paraître disproportionnée pour être pilotée de manière efficace ?
(Moussaillons sans portefeuille au verso)

► Moussaillons sans portefeuille !

Les vendeurs sans portefeuille n'ont pas viré de bord quant au rythme de paiement, mais il va sans dire que lorsqu'ils poseront les yeux sur leur carte PVC, les premiers mois devront se naviguer à vue !

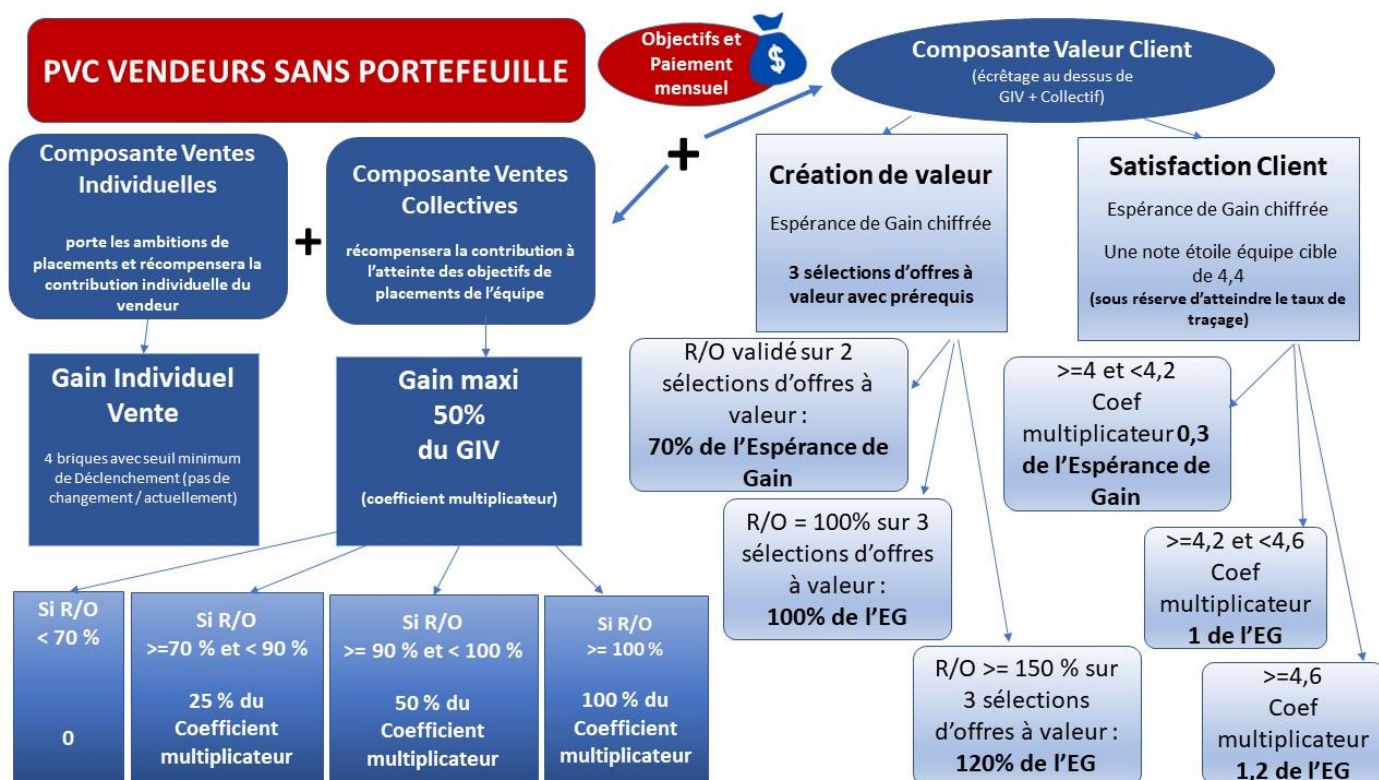
La nouveauté réside dans cette nouvelle « sous-composante » appelée « création de valeur », pour laquelle chaque conseiller devra se focaliser sur les 3 offres sélectionnées afin de les proposer systématiquement à nos clients !

Sans oublier de gonfler la voile du Gain Individuel Vente et aider l'équipe à réaliser ses objectifs collectifs pour ne pas subir l'écrêtage tant redouté. Si en plus de tout cela, le conseiller a réussi à satisfaire tous les clients servis...

« Être au taquet » est une expression de marin qui sera d'actualité chaque jour prochain travaillé selon le nouveau modèle...



La Direction peut modifier la rémunération variable comme elle l'entend ou presque, mais ce qu'elle ne peut pas faire, c'est ne pas entendre, analyser et corriger les impacts négatifs d'un tel plan. Comptez sur nous, nous y veillerons !



Vos représentants CFE-CGC Orange ont réclamé à la Direction un simulateur pour que les salariés puissent estimer ce qu'ils percevraient en comparant le nouveau et le modèle actuel. Nous pourrions ainsi vérifier si, ce que défend la Direction s'avère être la réalité ! Le simulateur devrait voir le jour au 2^{ème} trimestre 2023, mais nous ne sommes pas comme les marins qui oublient leurs vœux après l'orage !



Vos correspondants

Christelle Moreau – 06 73 23 00 22
Sophie Chaplain – 07 89 98 11 37
Brice Imbert – 06 47 93 87 32
Martial Lageon – 06 86 13 62 61



cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

www.cfecgc-orange.org

Abonnements gratuits : bit.ly/abtCFE-CGC
tous vos contacts : bit.ly/annuaireCFE-CGC

