



Part Variable Commerciale Agence Pro-PME

Notre action, nos résultats !



Janvier 2026 – IL – A2P

Depuis la refonte de la Part Variable Commerciale (PVC) et la transformation du modèle de vente, vous, vendeurs nomades et chargés de clientèle (CDC) de l'Agence Pro-PME, rencontrez des difficultés majeures : système de rémunération imprévisible, charge administrative excessive, portefeuilles ingérables. Résultat : au 1er semestre 2025, 60 % d'entre vous n'ont pas atteint l'espérance de gain liée au chiffre d'affaires (CA), qui représente pourtant 50 % de votre part variable annuelle.

Face à vos remontées terrain, vos représentants CFE-CGC ont élaboré 9 préconisations concrètes, étayées par des exemples précis malgré la complexité et l'opacité du mécanisme PVC. Notre démarche s'appuie sur une expertise rigoureuse et une approche de co-construction, visant à obtenir la reconnaissance de la pertinence de notre analyse par la Direction.

Le défi ? Répéter cet exercice auprès d'une Direction très changeante, notamment la dernière, qui découvrait l'univers du marché Pro-PME ainsi que son système d'objectivation et de rémunération variable, perçus comme une croyance ésotérique. **Le résultat ?** Grâce à notre constance, notre expertise et surtout notre abnégation lors de 8 rencontres avec la Direction : **7 mesures actées ou déployées sur 9 défendues**. Voici le détail.

Rémunération : plus juste et atteignable

Réduction du poids du CA et création du CLICAT

Le constat : La moitié de votre variable dépend du CA semestriel, rarement atteint. Pour une part variable de 30 000 €/an, cela représente une perte potentielle de 15 000 €.

Notre gain :

- ♦ Poids du CA réduit de 50 % à 30 % ;
- ♦ Création de l'indicateur CLICAT (Client/Activité) : nombre de ventes ÷ nombre de clients du portefeuille ;
- ♦ Rémunération trimestrielle au lieu de semestrielle.

Impact : Vous ne dépendez plus d'un seul objectif semestriel difficile. Le CLICAT valorise votre activité quotidienne de manière prévisible.

Déploiement : 1er trimestre 2026

Révision des critères « Valeur »

Le constat : Certaines ventes entraînaient une perte de rémunération pour les vendeurs réactifs, vous obligeant à refuser des opportunités commerciales.

Notre gain : Nouvel indicateur en place depuis le 1er novembre 2025, basé sur le temps réel et individualisé. Comptabilisé en chiffre d'affaires attendu (CAT).

Impact : Vous pouvez vendre sans craindre de pénaliser votre variable.

Effectif depuis novembre 2025

Automatisation de la Fidélisation Prioritaire

Le constat : Demandes d'autorisation manuelles chronophages pour faire reconnaître les ventes sur clients FRAGILES

Notre gain : Si un client (SIREN) présente +40 % de lignes fragiles, l'ensemble de ses lignes est automatiquement pris en compte en FID Prio et rémunéré.

Impact : Gain de temps, sécurisation automatique de votre rémunération.

Effectif depuis novembre 2025

Suppression des seuils fixes dans les briques (en négociation)

Le constat : Nombreux vendeurs n'atteignent pas les 4 seuils des briques, même en dépassant l'attendu global.

Notre demande : Suppression des seuils ou fusion des 4 briques en 3.

Position Direction : Refusée en 2026, jugée trop risquée.

Notre engagement : Nous y reviendrons.

Lexique

PVC : Part Variable Commerciale **CDC :** chargé de clientèle CA
chiffre d'affaires CLICAT : Client/Activité (% clients acheteurs)
CAT : Chiffre d'Affaires Attendu **FID Prio :** Fidélisation Prioritaire (clients fragiles +40% lignes à risque) **Nomade :** Vendeur terrain



Organisation : simplifier pour vendre plus

Réduction de la taille des portefeuilles

Le constat : 500 clients par nomade = ingérable.

Notre gain : Passage de 500 à 320-350 clients (-35 %).
Calibrage par cabinet externe en cours (fin décembre 2025).

Impact : Suivi qualitatif, actions commerciales mieux ciblées.

Mise en œuvre : juillet 2026

Allègement des tâches administratives

Notre gain :

- ◆ Fiche synthétique pour préparation rendez-vous
- ◆ Cellule SOS renforcée
- ◆ Business Développeurs pour vous assister
- ◆ 30 spécialistes intervention recrutés
- ◆ Automatisation remontées ventes (SOFT)

Bilan : L'expertise et la ténacité au service de vos intérêts

7 préconisations actées sur 9 défendues

Rémunération :

- ◆ CA réduit de 50 % à 30 %
- ◆ CLICAT créé pour rémunération trimestrielle
- ◆ FID Prio automatisée
- ◆ Critères Valeur revus

Organisation :

- ◆ Portefeuilles -35 % (320-350 clients)
- ◆ Tâches administratives allégées
- ◆ Pilotage simplifié avec nouvel outil

Impact : Moins d'administratif, plus de temps client.

Déploiement en cours depuis fin 2024

Simplification du pilotage de portefeuille

Notre gain :

- ◆ Revue d'Activité améliorée (tops/flops clients identifiables)
- ◆ Nouvel outil de pilotage déployé dans toutes les agences

Impact : Vision temps réel pour optimiser vos résultats.

Déployé novembre 2025

Note CFE-CGC : analyse de l'outil en cours, retour à venir.

Opportunités commerciales élargies

Ré autorisation des ventes hors portefeuille

Le constat : Interdiction = perte de dizaines de millions d'euros pour Orange (source Direction).

Notre gain : Ré autorisation actée. Vous pourrez à nouveau cibler des clients hors de votre périmètre, et chaque client acquis viendra enrichir votre portefeuille.

Impact : Nouvelles opportunités, portefeuille enrichi.

Modalités en cours de définition

Prime de stabilité de portefeuille (refusée)

Notre demande : Bonus pour valoriser la fidélisation client.

Position Direction : Non retenue. Le CLICAT y répond partiellement.

Notre engagement : Nous y reviendrons.

Commercial :

- ◆ Ventes hors portefeuille réautorisées

En négociation :

- ◆ Seuils de briques
- ◆ Prime stabilité

Nos prochains défis

Décembre 2025 : Rencontre Direction sur les risques psychosociaux (charge, organisation, reconnaissance).

Juillet 2026 : Suivi réduction portefeuilles.

En continu : Veille application mesures. Faites-nous remonter les dysfonctionnements

Notre méthode : L'expertise syndicale au service du terrain

Nos experts CFE-CGC, confrontés aux représentants de la Direction, ont fait preuve d'une grande ténacité pour démontrer, à juste titre, que ces propositions découlaient d'un discernement basé sur une réalité du terrain, reflétant fidèlement le quotidien concret de nos collègues de la vente pro-active et réactive.

Notre principal défi a été de devoir répéter cet exercice avec patience et pédagogie auprès d'une Direction très changeante. Mais nous avons tenu bon, car c'est notre mission : défendre vos conditions de travail et votre pouvoir d'achat.

Vos représentants CFE-CGC des agences Pro et PME obtiennent des résultats concrets en mobilisant leur expertise pour interpeller la Direction sur tous les sujets qui impactent votre quotidien.

Restez mobilisés

La promesse de simplification faite lors de la refonte du modèle PVC n'a pas toujours été tenue, et n'engageait que ceux qui voulaient bien l'entendre. Nous continuerons à vous écouter attentivement, à recueillir vos retours et vos insatisfactions, et à défendre avec abnégation vos intérêts.

Contactez vos représentants CFE-CGC pour toute remontée terrain ou dysfonctionnement.



**CHOISISSEZ
CEUX
QUI
AGISSENT !**



Frédéric Sanigou – 06 07 53 56 54
Régis Radureau – 06 71 83 36 20
Aimaine Baccara – 06 81 00 01 78
Martial Lagoon – 06 86 13 62 61

Abonnements gratuits : bit.ly/abtCFE-CGC
Tous vos contacts : bit.ly/annuaire CFECGC



