



OBJECTIFS

Commerciaux

TOUS ENSEMBLE DEFENDONS NOS SALAIRES ET NOS CONDITIONS DE TRAVAIL

La Direction Générale vient de présenter aux membres de la commission Pay-Plan Géo, les orientations 2012 du Plan de Rémunération Variable.

La CGT présente à cette réunion, n'a pas validé les orientations de ce PRV considérant que les modifications importantes proposées par la Direction auront pour conséquence **une baisse significative de la rémunération des commerciaux**.

De plus, il est regrettable de constater que les conditions de travail des commerciaux n'aient pas été abordées lors de cette réunion alors que celles-ci se sont nettement détériorées.

Nous vous proposons un résumé de cette réunion et vous soumettons les propositions de la CGT concernant le Pay Plan et les conditions de travail.

1. Prime d'Objectif Principal (POP).

La nouvelle POP sera constituée de la manière suivante :

Le chiffre d'affaire facturé sera :

- Divisé par 2, s'il n'y a pas de contrat de service maintenance.
- Minoré de la moitié de la remise faite par le vendeur.
- Minoré d'un pourcentage en cas de non atteinte des 48 RDV par mois.
- Minoré de 20 % si le contrat ne comprend pas de solution.
- Bonifié de x 1,2 si le contrat comprend une solution avec un chiffre d'affaire > 5 K€.
- Bonifié de 20 % si le contrat est > 35 K€.

Pour la CGT, il n'est pas concevable qu'un objectif quantitatif (CA facturé) soit conditionné par un objectif qualitatif (nombre de RDV). Cela signifie que le vendeur sera pénalisé sur son chiffre d'affaire s'il n'a pas effectué ses 48 RDV par mois. C'est d'autant plus vrai que le vendeur ne peut pas toujours effectuer ses 12 RDV par semaine du fait de stages, réunions, formations, utilisation de Sales Force, gestion de tâches administratives, etc.

Il en va de même pour la vente de solutions qui risque de générer une minoration du chiffre d'affaire facturé.

Ces deux mesures sont contreproductives et pénalisantes. En effet un vendeur ayant atteint 70% de son objectif ne touchera plus sa prime POP si son chiffre d'affaire subit une minoration. Elles ont pour conséquence, de contraindre **le vendeur à réaliser 100 % de son objectif** s'il veut espérer toucher sa prime. Ce n'est pas la bonification de 1,2 qui va compenser cette perte, car l'atteinte d'un chiffre d'affaire solution **de plus 5 K€ par dossier** ne concerne que peu de vendeurs (pour mémoire l'objectif POS était supérieur à **7 K€ par mois** pour un PDZ à 440 K€).

2. Prime d'Objectif Stratégique (POS).

La nouvelle POS sera constituée de la manière suivante :

L'objectif est de 12 % du PDZ, soit 4 700 € par mois pour des ventes de Services.

- Le chiffre d'affaire POS sera pris en compte si le commercial vend des SPI, SAC, CSS, Audit, Conseil, Formation, Projet SATS, Cloud....
- Il sera bonifié de 20 % pour un engagement de 2 ans et de 30 % pour un engagement de 3 ans.

Des ventes de solutions vers le service

Fini les ventes de solutions, place aux services ! Alors que la stratégie de l'entreprise était orientée vers les solutions, un nouveau cap est donné avec la vente de services.

Pour les élus CGT, les ventes de solutions étaient un axe de développement qui permettait de dégager une véritable valeur ajoutée en clientèle et de faire face à la concurrence. Les résultats CA de vente de solutions progressaient. La faible rémunération des solutions dans le nouveau PRV risque de ne plus inciter les vendeurs à les proposer.

A ce jour, l'entreprise n'a pas démontré sa volonté de vouloir donner au Service Après-Vente les moyens de faire face à une augmentation d'une telle demande.

Le nouvel objectif de la POS apparaît comme difficilement atteignable. En effet, comme le montre le tableau ci-dessous (SA/SP), pour prétendre toucher la prime POS, il faudrait faire du quantitatif machines. D'autant que le financement des services ne sera plus possible sur plusieurs années, ce qui limite l'atteinte de l'objectif du chiffre d'affaire POS et réduit considérablement le salaire du vendeur.

3. Prime d'Activité Trimestrielle

La PAT proposée pour l'année 2012 reste à l'identique.

Analyse de l'impact du nouveau PRV 2012 sur la rémunération des commerciaux

Cas n°1

Cette comparaison a été faite avec une affaire signée en 2011. Le commercial a fait 2 ventes sur le mois.

- Le premier dossier est composé de la manière suivante :

2 IR Advance C 5030 I, prospect et remis à 30 % avec un PDZ à 440 K€, prix facturé 15 K€+ services (remisés à 20%) ; soit $15\,000 \text{ €} - 15\% = 12\,750 \text{ €} \times 1,2 \times 1,3 = 19\,125 \text{ €}$

- Le deuxième dossier est composé de la manière suivante :

1 IR Advance C 5045 I remis à 45 % avec un prix facturé à 10 K€+ services remisés à 20% ; soit $10\,000 \text{ €} - 22,5\% = 7\,750 \text{ €} \times 1,3 = 10\,075 \text{ €}$

Total pour les deux affaires **29 200 €**

Même situation dans le contexte du PRV 2012 :

$15\,000 \text{ €} - 15\% = 12\,750 \text{ €}$

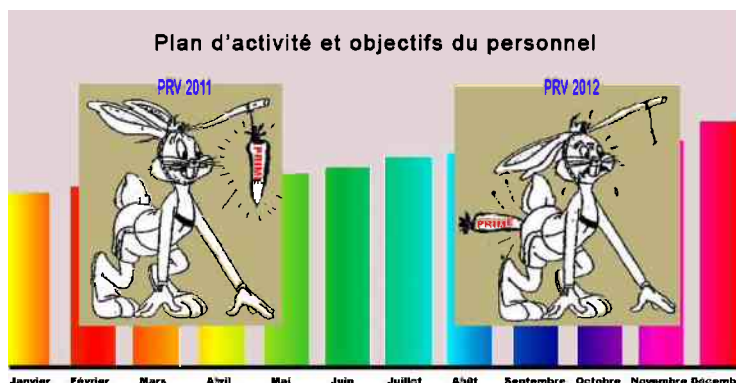
$10\,000 \text{ €} - 22,5\% = 7\,750 \text{ €}$

Soit un total de 20 500 € pour les deux affaires.

Comme il n'y a pas vendu de solution, je minore mon CA 20 % soit un total de **16 400 €** (que l'on peut encore minorer si je n'ai pas fait mes 48 RDV)

En synthèse

	PRV 2011	PRV 2012
CA TOTAL	29 200 €	16 400 €
POP	726 €	0
POS		0
R/O POS	0	64 %
R/O POP	73 %	41 %



Cas n°2

Cette comparaison a été faite avec une affaire signée en 2011. Le commercial a fait 2 ventes sur le mois.

- Le premier dossier est composé de la manière suivante :

Un UNIFLOW, prospect et sans remise avec un PDZ à 440 K€. Prix facturé 13 611 € + SPI à 4 838 € et SAC / CSS à 2 758 € financé sur 5 ans.

Ci-dessous PRV 2011 :

Soit un chiffre d'affaire POP de $13\,611 \text{ €} \times 1,2 \times 1,3 = 20\,416 \text{ €}$

Soit un chiffre d'affaire POS de $2\,758 \text{ €} (\text{CSS}) \times 5 \text{ ans} = 13\,790 \text{ €} + 4\,838 \text{ €} (\text{SPI}) + 13\,611 \text{ €} (\text{CA HARD}) = 32\,239 \text{ €}$

Ci-dessous PRV 2012 :

POP = $13\,611 \text{ €} \times 1,3 = 17\,694 \text{ €}$

POS = $4\,838 \text{ €} + 2\,758 \text{ €} + 554 (\text{SPI machine}) + 725 (\text{SAC machine}) = 8\,875 \text{ €}$

- Le deuxième dossier est composé de la manière suivante :

Ci-dessous PRV 2011 :

1 IR Advance C 5035 I chez client avec services, le tout remis à 20 % avec un prix facturé à 12 K€

Soit $12\,000 \text{ €} - 10 \% = 10\,800 \text{ €} \times 1,3 = 14\,040 \text{ €}$

Ci-dessous PRV 2012 :

POP = $12\,000 \text{ €} - 10 \% = 10\,800 \text{ €}$

POS = $(554 - 20 \%) + (725 - 20 \%) = 1\,024 \text{ €}$

Comme il n'y a pas de solution, je minore mon CA de 20 % soit un total de 8 640 € (que l'on peut encore minorer si je n'ai pas fait mes 48 RDV)

En synthèse :

	PRV 2011	PRV 2012
CA POP	34 456 €	26 334 €
PRIME POP	857 €	0 €
CA POS	32 239 €	9 899 €
PRIME POS	1 875 € + Rattrapage soit 2 826 €	1 301 €
POS R/O	452 %	208 %
POP R/O	87 %	66 %
Prime totale	3 683 €	1 301 €

Ces deux cas illustrent ce que seront les rémunérations 2012 !

La CGT fait les propositions suivantes :

Pour la POP

- Suppression de la minoration du pourcentage en cas de non atteinte des 48 RDV par mois.
- Minorer de 20 % si le contrat ne comprend pas de solution sur l'activité du mois.
- Diminution du seuil de l'atteinte de l'objectif à 50 % contre 70 % aujourd'hui.

Pour la POS

L'objectif à 9 % du PDZ, soit 3 400 € / Mois (PDZ à 440 K€) pour des ventes de Services ou mixer l'objectif service avec un objectif solution

Pour une amélioration des Conditions de travail

Depuis plusieurs mois, les conditions de travail se sont considérablement détériorées. L'arrivée du CRM SalesForce en est certainement une des causes. Rappelons que l'outil devait porter une nouvelle Démarche Commerciale « *Je choisis mes clients, j'oriente mon business* ».

En pratique cette démarche reste floue. Les fiches fournies ne sont pas suffisamment qualifiées ce qui accroît les charges administratives.

Les moyens prévus pour faciliter l'utilisation de cet outil et les méthodes managériales restent à définir. Par défaut, la Direction utilise Sales force comme un outil de contrôle. **La pression infantilisante de 12 RDV par semaine est anti-managériale.**

La politique commerciale de la direction dévalorise les compétences des commerciaux et des RRV. Cette injonction conduira à falsifier les saisies, à déconsidérer un peu plus la direction et à décourager les commerciaux...

Pour la CGT, il convient de faire confiance aux équipes commerciales et d'aider les RRV à définir les méthodes adaptées de suivi et de soutien aux commerciaux pour atteindre leurs objectifs de manière progressive et individualisée.

Il faut pouvoir travailler en « off line » avec SalesForce et alléger les commerciaux des tâches administratives afin qu'ils se focalisent sur leur business

Il ne suffira pas "d'aller au charbon" pour avoir une reconnaissance du travail accompli. Le mal être des commerciaux et la perte de salaire ne sont pas une fatalité. Les commerciaux doivent-ils se résigner ?

**" IL VIENT UNE HEURE OU PROTESTER NE SUFFIT PLUS,
APRES LA PHILOSOPHIE, IL FAUT L'ACTION "**

Victor Hugo



Il ne faut pas dé-primer...
c'est bientôt Noël,
tous dans l'action !