



# OBJECTIFS

## Commercial Géo

Le 19 décembre 2011

## Bilan des négociations PRV 2012

**D**ans le cadre des négociations engagée depuis plus d'un mois relatives au Plan de Rémunération Variable 2012, vos élus ont rencontré à nouveau la Direction le vendredi 16 décembre 2011. Grâce aux 120 signatures recueillies et au soutien des commerciaux, la Direction a consenti à discuter à nouveau avec vos représentants CGT.

Pour la CGT, la modification de l'orientation du Pay-Plan ne devait en aucun cas pénaliser la rémunération des vendeurs.

Nous avons obtenu de la direction :

### Pour la Prime d'Objectif Principal (POP) :

**Le retrait des 48 rendez-vous mensuels ;**

**Le retrait de la minoration de 20 % du chiffre d'affaires en cas d'absence de vente de solutions ;**

**La bonification du Chiffre d'affaire de 1,2 pour toute vente supérieure à 20 K€ et de 1,3 pour toute vente supérieure à 35 K€.**

**La bonification du Chiffre d'affaire x 1,2 pour toute vente comprenant 1 K € de solution (contre 5 K€ initialement).**

### Pour la Prime d'Objectif Stratégique (POS)

**La prime POS sera bien payée à la prise d'ordre, si le vendeur fait signer le CSS lors du contrat.**

**La prime POS sera composée de chiffres d'affaires Service. L'objectif sera de 10 % du PDZ pour l'année 2012. Toutefois, il pourra être amené à 12 % au second semestre, si 50 % de la force de vente a atteint 70 % de l'objectif.**

Nous ne pouvons que regretter que la Direction n'ait pas voulu prendre en compte la durée du financement dans le Chiffre d'affaires. Néanmoins si le vendeur engage le client sur la durée du financement (minimum 3 ans), **il bonifiera son chiffre d'affaire de 1,3.**

## **Pour la Prime d'Activité trimestrielle (PAT)**

---

Cette prime est inchangée.

\*\*\*\*\*

Ces nouvelles mesures devraient permettre aux vendeurs de travailler, un peu plus sereinement.

Néanmoins, les commerciaux devront rester vigilants quant à l'annonce des nouveaux PDZ. En effet, le développement des secteurs verticalisés pourrait avoir des répercussions sur les objectifs à réaliser, tant pour les vendeurs office que pour les vendeurs issus du vertical. Ces nouvelles découpes de secteurs ne devront pas se traduire par une diminution du parc en place.

Au final, il appartiendra aux vendeurs d'accepter ou pas le PRV 2012.

## **Conditions de travail**

---

Concernant les conditions de travail le dossier n'est pas clos. Le rapport d'expertise du cabinet SECAFI lié à la mise en place du CRM Salesforce démontre bien que les vendeurs ne disposent pas de tous les moyens pour leur permettre de mener à bien leur mission. Voici quelques préconisations issues du rapport d'expertise.

Renforcer le nettoyage de la base Salesforce (indispensable également pour la migration de MVS sous ORACLE. Augmenter les campagnes de qualification des Suspects par APISFA.

Laisser la responsabilité à l'IC, validé par son RRV de qualifier le Potentiel « cœur de cible » de chacun des comptes de son territoire.

Construire une véritable formation aux offres Pack (produits, installation, paramétrage, formation des utilisateurs-clients, argumentaires commerciaux, savoir-faire de présentation, etc.)

Distinguer la Qualification « technique » des comptes suspects « cœur de cible » par le Marketing de la responsabilité de la qualification « commerciale » : Potentiel = « Cœur de cible » validée par le RRV et l'IC.

**Le mardi 20 décembre 2011 se tiendra une réunion du CCE au cours de laquelle le PRV 2012 sera présenté aux membres par la Direction.**

**Restons mobilisés pour défendre  
nos salaires et nos conditions de  
travail.**

