



# OBJECTIFS

Pay plan  
commercial GEO  
Janvier 2015

## TROP PERCU SUR LA REMUNERATION VARIABLE

Les commerciaux viennent d'être informés par leurs managers, que des erreurs sur leur rémunération variable avaient été commises sur l'année 2014. Il s'agirait en fait d'un trop perçu qui concernerait la POS. C'est la deuxième fois en 3 ans que des erreurs informatiques importantes sur les rémunérations variables sont constatées.

Ce trop perçu va avoir des répercussions importantes pour des vendeurs, puisqu'il peut remettre en cause leurs boosters, leurs rattrapages et avoir aussi des conséquences en termes d'imposition...



Après discussion entre le Responsable Régional des Ventes et le vendeur, il apparaît que la vérification est difficile à faire, voire impossible... Pourquoi les RRV ont-ils eu la consigne de ne laisser aucun document aux vendeurs ?

La CGT regrette que les commerciaux aient été mis devant le fait accompli et que la Direction n'ait pas souhaité communiquer l'information aux partenaires sociaux.

La CGT a donc interpellé la Direction lors de la réunion du Comité d'Entreprise du 15 janvier 2015 et a demandé :

- **Comment de telles erreurs sont-elles encore possibles ?**
- **Comment les commerciaux peuvent-ils vérifier cet éventuel trop perçu ?**
- **Comment les commerciaux peuvent-ils contester ce trop perçu en cas d'erreur ?**
- **Quelle règle la DRH va-t-elle appliquer pour retirer les trop perçus sur les salaires ?**
- **Comment La DRH va-t-elle corriger les erreurs vis-à-vis des déclarations d'impôts ?**

A ce jour, Monsieur Savanne, Responsable des Relations Sociales s'est engagé à ne pas effectuer les retenues sur salaire pour le mois de janvier. Nous sommes donc dans l'attente de réponses concernant les autres questions.

## PRV 2015 : Chose promise, chose due !

Dans le cadre de la remise des Poids de Zone 2015 et du Plan de Rémunération Variable et dans un souci de transparence, la Direction s'était engagée à remettre aux commerciaux avant la fin de l'année, la liste de leurs clients avec leur parc. L'objectif était de permettre aux commerciaux de bien comprendre la justification de leur PDZ. Or, à ce jour, des vendeurs n'ont toujours pas eu la remise du parc afférent à leurs clients !

### CGT CANON FRANCE

17, quai du Président Paul Doumer 92414 Courbevoie cedex  
E-mail : [cgt.canon@free.fr](mailto:cgt.canon@free.fr) - Site Internet : [www.cgtcannon.com](http://www.cgtcannon.com)

## MINIMUM CONVENTIONNEL

L'entreprise a versé au mois de janvier le minimum conventionnel pour un certain nombre de commerciaux (35 commerciaux pour un montant de 132 000 € ). Ce rattrapage concerne ceux dont la rémunération annuelle a été inférieure à la grille de la convention collective de la métallurgie ci-dessous. Pour en savoir plus, connectez-vous via le lien ci-dessous :

[http://www.cgtcanon.com/guide\\_pratique/Guide\\_Commercial\\_UGICT.htm](http://www.cgtcanon.com/guide_pratique/Guide_Commercial_UGICT.htm)



Par ailleurs, et conformément à la législation, nous vous rappelons que le coefficient qui détermine le montant de la régularisation est indiqué sur la fiche de paye et doit obligatoirement être modifié tous les 3 ans.

Pour ce début d'année, force est de constater que les commerciaux ne partent pas dans les meilleures conditions professionnelles. Pour autant, la nouvelle politique commerciale semble prendre une bonne orientation avec un PRV plus simple et des PDZ plus atteignables.

La CGT souhaite que la force commerciale réussisse dans un contexte d'équité et de dialogue serein avec la Direction commerciale.

**Afin de pouvoir répondre à vos questions, la CGT organise pour les commerciaux, des permanences téléphoniques :**

**Lundi 19 janvier 2015 de 11h00 à 12h30 et de 14h00 à 15h30**

ET

**Lundi 26 janvier 2015 de 11h00 à 12h30 et de 14h00 à 15h30**



**N'hésitez pas à contacter Laurent Sanchez sur son portable au : 06 16 46 27 48  
Ou la section syndicale CGT Canon : Tél. 01 41 16 07 97**

**Vos élus commerciaux CGT à votre écoute...**

**LUTTER  
PLUS   
pour  
GAGNER PLUS**