



ou sale *Expérience* ?

Canon Expo vient à peine de fermer ses portes, avec la satisfaction largement relayée par la Direction Générale, que de nombreux ingénieurs commerciaux sont rappelés à l'ordre, voire licenciés.

Après 18 années chez CANON comme commercial C&I, un vendeur hors normes vient d'être licencié pour insuffisance professionnelle alors qu'il était responsable du compte du Crédit Agricole. Il lui a été notamment reproché de ne pas avoir été suffisamment actif sur l'appel d'offre du Crédit Agricole, qui, rappelons-le, a été gagné avec, entre autre, **5000 MFP** (extrait du courriel du Président du 26 août 2015 diffusé à tout le personnel) :

« Je tiens particulièrement à féliciter l'équipe Projet qui a travaillé avec acharnement depuis plus de 6 mois sur cet appel d'offres et dont le professionnalisme a été salué par l'équipe Achat du Crédit Agricole. »

On peut donc se demander ce qui serait arrivé à ce vendeur si cet appel d'offre avait été perdu. Hormis l'aspect brutal de **ce licenciement à l'américaine, se pose la question du motif réel de cette décision ?**



Ce type de sanction arbitraire est aussi contradictoire avec la politique souhaitée par M. Chapuis à savoir le développement des grands comptes alors qu'il déstabilise, avec l'aide de M. Crisaniac, les commerciaux C&I qui ont déjà subi une réduction des effectifs de plus de 50 % dans le cadre du plan de licenciement 2014.

Parallèlement, au niveau du GEO, la diminution importante du nombre de vendeurs du réseau direct n'est pas rassurante, d'autant qu'une trentaine d'entre eux viennent de recevoir un courrier d'alerte concernant leurs résultats. La pression plutôt que l'accompagnement, quel dommage !

N'est-ce pas un nouvel aveu d'échec pour M. Stalin qui vantait les mérites en début d'année de Sales Experience, dont la vocation était de soutenir l'activité commerciale et de permettre d'augmenter la productivité des vendeurs.

Si les projets d'Entreprise se succèdent et ambitionnent tous l'Excellence, les départs successifs de Directeurs et de nombreux commerciaux ne font que témoigner de la mauvaise politique commerciale menée chez Canon France.

Le Projet Kaizen en est la démonstration, un projet bâclé et dénué de toute perspective de renouveau avec le business. En fait, ce projet n'est là que pour justifier de la part de son créateur une pseudo activité. Ce n'est d'ailleurs qu'un copié /collé de ce qui a été mis en place dans les CBC en 2003.

Pour la CGT, la dynamique commerciale passera avant tout par une cohésion des Poids de Zone (PDZ) et un encadrement impliqué avec ses équipes, plutôt que par des sanctions ou des licenciements.

Dans la perspective des réunions pay-plan qui débiteront prochainement, nous invitons les ingénieurs commerciaux à nous faire part de leurs difficultés et de leurs doléances à l'égard du plan de rémunération 2016.

La CGT demande pour cette fin d'année la présentation rapide des PDZ ; qu'ils soient justes et équilibrés, que le PRV 2016 soit dans la continuité de cette année et que les managers puissent travailler dans la sérénité et avec la possibilité de suivre et d'accompagner leurs vendeurs.

