



# OBJECTIFS

**PRV 2016**  
Vers une meilleure équité ?

Tout au long de cette année ont eu lieu plusieurs réunions concernant la force de vente avec la Direction. La dernière réunion de la commission concernant le PRV 2016 s'est tenue le 27 novembre 2015.

Durant celles-ci, les élus CGT ont proposé pour la Force de Vente trois priorités pour l'année 2016 :

- 1 - Continuité de la structure actuelle du Pay Plan, avec les 3 primes (POP, POS et PAT).
- 2 - Règles simples pour le calcul des primes.
- 3 - Evolution des statuts IC vers IA / CDV.

## 1 - PRV 2016.

Tout d'abord, il a été décidé en accord avec la Direction, de modifier la structure du PRV, ce qui l'oblige donc à informer et consulter les membres du Comité d'Entreprise. Le 12 décembre 2015, lors de cette réunion, les élus CGT ont formulé **un avis favorable sur le PRV 2016** (*l'avis n'est que consultatif*).

Suite à cet avis et à partir du 14 décembre 2015, les différents Directeurs de Région vont communiquer aux vendeurs leur PRV et leur Poids de Zone (PDZ). La grille de pondération pour calculer le PDZ sera également remise à chaque vendeur.

Selon la Direction, la remise en main propre du PRV aux vendeurs ne vaut pas pour acceptation, il s'agit seulement d'une **attestation de dépôt**. Si des vendeurs constatent des erreurs, ils pourront contacter le Directeur de leur région respective (mais aussi leur élus CGT).

Pour la CGT, le PRV 2016 a été mieux préparé que les années précédentes et devrait permettre aux commerciaux de travailler avec plus de sérénité. Pour information, nous joignons la grille de pondération machines et échéances (cf. pièces jointes), cela permettra aux vendeurs de bien comprendre le mécanisme du calcul de leur PDZ.

Voici les principales modifications qui ont été apportées dans le corps du PRV 2016. C'est à dire qu'elles font maintenant partie intégrante du PRV.

- Le C.A. POP sera bonifié de 1,5 lorsqu'une vente aura été effectuée chez un prospect.
- Le C.A. POS 3 (solution) sera bonifié de 1,5 pour les réalisations IM (Therefore, IRIS et Planet Press).
- Pour la PAT, l'objectif diminue de 35 % à 25 % (de 25 % à 15 % pour les commerciaux GCR).  
Un alignement des plafonds des primes est mis en place, cela signifie que celui de la PAT est élevé à 500 % au semestre.

Enfin une prime annuelle hors PRV est proposée pour les réalisations MPS.

## PRV ICs / IAS / 2016

	POP Prime d'Objectif Principal	POS (1, 2, 3) Prime d'Objectif Stratégique			PAT Prime d'Activité Trimestrielle
	CA Hard Facturé (MFP + Acc + Log.)	CA Service (One Shot + 1ère année récurrent)	Clic (Marge Add)	CA Log. (Hard) <small>Bonif 3H x 1,5</small>	Marge Brute Hard (+ Enveloppes)
Poids des primes	40%	20%	10%	10%	20%
Poids des objectifs	PDZ	15%	1,5%	13%	25%
	Prime mensuel : <0% - 300%>				
	Prime de Rattrapage Semestrielle : <0% - 300%> <small>Paiement de la différence vs déjà versé</small>				
	Prime de Booster Semestrielle : >100% // 1% = 2% <small>Paiement de la différence vs déjà versé // si POP &amp; POS1 &gt;90%</small>				
	Plafond Semestriel : 500%				
	Prime semestrielle Prospects x 1,5	Prime Annuelle MPS 5 dossiers : 2.500€ <small>1= dossier 200€ ; 2= dossier 300€ ; 3= dossier 400€ ; 4= dossier 500€ ; 5= dossier 1.000€</small>			Primes de Leads : IP WFG CBS
	Prime de Régularité				

## PDZ 2016.

Les élus CGT ont fait remarquer que pour l'année 2015, la construction des PDZ n'avait pas été complètement transparente.

En effet, un bon nombre de vendeurs n'avait pas eu la grille leur permettant de vérifier leur PDZ. Des vendeurs se sont ainsi retrouvés avec une insuffisance de parc et donc en grande difficulté pour réaliser leurs objectifs. Ce n'est pas un hasard si certains vendeurs ont reçu des courriers d'alerte quant à leurs résultats.

Pour 2016, nous avons pu constater que la Direction avait souhaité une meilleure répartition des PDZ. Il y aura, pour l'année 2016, 130 PDZ contre 142 en 2015.

### Tableau de correspondance entre le nombre de points et le PDZ :

Tranche	Objectif 2016
< 080	300 000 €
< 080 – 110 >	350 000 €
< 111 – 150 >	400 000 €
< 151 – 200 >	450 000 €
< 201 – 250 >	500 000 €
< 251 – 300 >	550 000 €
> 301	600 000 €

## 2 - Règles plus simples pour le calcul des primes.

A ce jour les commerciaux sont obligés d'attendre la parution de leur relevé de commissions M+1 Debrief pour connaître la rémunération sur une vente.

Les élus CGT ont proposé que lorsque le vendeur effectue une vente, il puisse, par le biais de l'ADR, connaître exactement le montant de ses commissions. Cela aurait pour avantage de motiver le vendeur, de mieux défendre sa proposition commerciale vis-à-vis du client et de lui permettre de connaître les primes qui lui seront versées. Il prendrait également ainsi connaissance des objectifs qui lui restent à atteindre pour obtenir ses différentes primes (boosters, rattrapage ...).

La Direction a acté la proposition de la CGT.

## 3 - Evolution des statuts IC vers IA /CDV

Aujourd'hui, les règles d'évolution des commerciaux ne sont toujours pas clarifiées. Pour la CGT, il paraît important de fixer des règles et de promouvoir les évolutions de carrière pour la filière commerciale.

Ce point devrait être également traité en 2016.

