



# OBJECTIFS

**Flash  
Commerciaux**

## FAITES VOS VENTES, RIEN NE VA PLUS...

En cette fin de semestre, il nous a semblé important de faire le point sur l'activité commerciale suite à la mise en œuvre de la nouvelle stratégie et de la mise en place de Salesforce.

### Les solutions logicielles

Alors que la force de vente commerciale a terminé le premier semestre, la Direction Marketing vient de lancer un challenge commercial. On peut se demander quelle est la pertinence de celui-ci au moment de la clôture ? Pourquoi « motiver » la force commerciale sur les ventes de Solutions logicielles ?



Pour la CGT, il s'agit simplement de vouloir rattraper le retard des ventes de solutions.

En effet, à la fin du mois de mai, seulement 41 % de l'objectif semestriel a été réalisé, soit 597 solutions vendues pour un objectif de 1462.

Ces résultats catastrophiques ne sont pas le fruit du hasard, ils sont simplement le résultat de la nouvelle orientation du pay-plan 2012.

La CGT avait donc bien raison lorsqu'elle affirmait que l'acte de vente des solutions devait être rémunéré. En effet, pourquoi un vendeur s'investirait dans un acte de vente qui ne se traduit pas par une rémunération significative ? Les boosters x 1,2 ou 1,3 n'ont été qu'un leurre. Dommage car les solutions sont un véritable atout pour se différencier de la concurrence.

La suppression de la reconnaissance du chiffre d'affaires solutions dans la POS aura été néfaste, tant pour l'entreprise que pour les vendeurs. On peut regretter que la DOCBC n'ait pas voulu prendre en considération les propositions des membres de la commission PRV.

La prise en compte partielle du chiffre d'affaires solutions dans la POS permettrait certainement un retour à la croissance de la marge et du chiffre d'affaires. Ce n'est pas donc pas avec un challenge que l'on remettra la force de vente sur les rails... On n'attire pas les mouches avec du vinaigre !

### PAY PLAN... Le changement c'est tout le temps... Que d'instabilité !

La commission Pay plan s'est réunie le mardi 26 juin 2012 au cours de laquelle différents résultats ont été présentés aux membres.

Au cumul, l'ensemble des rémunérations variables du 1<sup>er</sup> semestre (POP, POS et PAT) a diminué de 18 % ; la POP a chuté de 45 % ; la POS a progressé de 35 % ; la PAT a perdu 50 %.

Au cumul, l'objectif chiffre d'affaires solutions (18 % du C.A. Hard) n'a pas été atteint. Il est, sur l'ensemble des CBC de 8 %.

Seulement 30 vendeurs sur 164 ont atteint 100 % de l'objectif Chiffre d'Affaires.

Au cumul, l'objectif Chiffre d'Affaires service fixé à 10 % n'est pas atteint. Il est de 7,5 % sur l'ensemble des CBC. Concernant le Chiffre d'Affaire Hard, il est en recul de 8 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 76 % de l'objectif.

La direction vient d'annoncer une hausse des objectifs de la POS de 20 %. Cette hausse aurait donc pour conséquence une baisse du nombre de vendeurs pouvant toucher cette prime. En effet, un vendeur ayant un PDZ à 440 K€, subira une hausse de son objectif de 20 % pour une prime identique. Merci qui ? La D...C !  
Une fois de plus la direction souhaite contenir la masse salariale commerciale.

Pourtant la DOCBC s'était engagée à ne modifier les objectifs qu'après concertation avec les membres de la commission pay-plan, surtout si 50 % des vendeurs avaient atteint 100 % de l'objectif POS au premier semestre. Or le compte n'y est pas. Les représentants du personnel vont demander, lors de la prochaine réunion du Comité d'Établissement à ce que les engagements de la direction soient respectés.

Enfin, la CGT a souhaité connaître l'orientation quant au développement des vendeurs « verticaux ». La Direction a réservé sa réponse pour la rentrée. Les membres de la commission ont également demandé à ce que les ADR et les tarifs ne changent pas tous les 15 jours car cela complique le travail du vendeur.

De plus, la modification du clic charge et la modification des remises hard qui ont été plafonnées n'apportent pas de sérénité aux vendeurs, au contraire, elles se sont traduites par la perte de nombreuses affaires.

### **Les formations pour accompagner les vendeurs et pas pour les sanctionner**

« Une entreprise qui ne forme pas ses collaborateurs est une entreprise qui meurt ». Alors oui, la CGT est d'accord avec la Direction lorsqu'elle forme ses collaborateurs.

Malheureusement la Direction, qui avait initié des formations sur les solutions logicielles pour les vendeurs a détourné la manière dont celles-ci devaient être effectuées.

Pourquoi les encadrants commerciaux ont-ils reçu une formation assurée par la formation commerciale ? Et pourquoi l'ensemble des vendeurs ont-ils reçu des formations au rabais ? Ce sont les RRV qui ont dû s'y coller...

Pour la CGT, le Responsable Régional des Ventes n'a pas vocation à faire des formations et encore moins à porter un jugement sur la formation des vendeurs.

On ne peut que regretter que ces formations aient été réalisées dans la précipitation, et aient été source de stress et de tensions. Pourquoi la plupart des vendeurs ont-ils dû faire leur formation seuls et souvent à la maison en dehors du temps de travail ? Pourquoi les validations ont-elles été effectuées par leur propre hiérarchie ?

Face à ce constat, la CGT a initié un certain nombre de démarches et a notamment interpellé l'inspection du travail et les membres du C.E. ont décidé d'engager une procédure de délit d'entrave pour non-respect des attributions du CE dans le cadre de la Formation professionnelle.

La Direction a donc finalement décidé de stopper ces « formations » qui étaient en fait des évaluations des compétences. Une approche différente de celles-ci devrait être proposée en septembre.

### **Incentive Pay Plan**

Un nouvel outil devrait voir le jour à la rentrée, il devrait permettre aux vendeurs de mieux suivre leur rémunération. Aujourd'hui, l'outil est trop complexe.

### **Oracle, au désespoir !!!**

Le déploiement d'Oracle, qui devait avoir lieu à compter du 1er juillet 2012, vient d'être différé au mois de septembre. Comme le démontre le rapport de l'expert Secafi, la force de vente va être confrontée à différents problèmes, notamment concernant les conditions de travail. On peut regretter qu'aucune information sur Oracle n'ait été effectuée par la direction auprès des vendeurs.

### **Conditions de travail**

Les représentants du personnel CGT se sont complètement investis en vue de l'amélioration des conditions de travail. Un sondage a été envoyé à tous les commerciaux. N'hésitez pas à y répondre, saisissez l'opportunité qui vous est proposée de vous exprimer sur vos conditions de travail.

**Les commerciaux sont appelés à se mobiliser pour exiger des garanties concernant leurs rémunérations et conditions de travail.**