

PARTS VARIABLES Agences Entreprise

INSUFFISANT

Plus d'un vendeur sur deux à signé notre pétition nationale réclamant des mesures correctives sur ce Pay-Plan et surtout d'être enfin entendus et respectés. En effet, les changements du Pay Plan au S1 2011 ont été trop nombreux, trop rapides et trop brutaux...

Les règles de gestion imprécises, les allers/retours de la direction et une mauvaise communication ont accentué le mécontentement des commerciaux. Devant l'ampleur du mouvement DEF a rencontré les organisations syndicales le 8 mars 2011.

La CFDT a porté vos revendications

➤ A court terme

- revoir la répartition des certains produits dans les briques, avec notamment pour les VOP la Data Mobile en brique A et les VIP toute l'intégration en brique A.
- bénéficier d'une avance non remboursable au T1 pour compenser le paiement au semestre de l'OCA.
- fixer l'objectif d'OCA par portefeuille et non par équipe.
- des mesures spécifiques pour les « surperformers ».
- des mesures correctives pour compenser les baisses de gain sur les affaires en comparant la rétribution T4 2010 à l'espérance T1 2011 (application d'un coefficient au-delà de 15% de baisse).

➤ A moyen terme

- ouvrir un chantier PVV en remettant à plat : la notion de collectif et son poids, le choix R/O ou commissionnement, les métriques nationales dans la fixation des objectifs, l'instabilité des Pays Plan.
- partager un bilan PVV 2010 avec les budgets par AE et par marché.
- ouvrir un chantier HdM : quels traitements des clients ? quelle taille de portefeuille ? quelle gestion des clients délégués ? quel traitement du back office (gestion ADV en portefeuille) ?...
- ouvrir un chantier sur la rémunération des vendeurs.
- revoir les règles d'utilisation des véhicules pour concilier vie personnelle/vie professionnelle.

mars 2011

[RESPECTÉS]