

PARTS VARIABLES Agences Entreprises

LES REPONSES DE D.E.F À NOS DEMANDES

- **Pour le HdM** : les Diatonis passent de la brique B à la brique A.
- **Pour tous les marchés** : les services (PABX et Entreprise Téléphonique) passent en brique A.
- Application d'un coefficient correcteur si l'espérance de gain diminue de plus de 15% ; (calcul réalisé sur l'ensemble de la PVV basé sur un comparatif 2010/2011).
- Possibilité d'une avance sur commission remboursable d'un montant maximum de : « ½ de l'espérance de gain OCA à objectifs atteints ».
- Doublement des marges de manœuvre données aux DAE, soit un total de 10% de l'objectif de CAS par AE, pour les affaires exceptionnelles et pour tenir compte des spécificités locales.
- Avec un rappel des règles et un engagement de communiquer par écrit les montants potentiels avant la signature des affaires.
- Rappel des possibilités locales pour baisser les seuils et engagement de notifier ces modifications pas écrit avant la fin du T1 et au début du T2.
- Laisser le choix local du niveau de l'objectif de l'OCA (portefeuille ou équipe).
- Ouverture d'un chantier sur le Pay Plan au S2 avec notamment une réflexion sur la gestion des clients non marchand, et du R/O sur le HdM

Pour la Cfdt ces mesures ne répondent pas à l'attente des commerciaux et nous sommes très sceptiques sur le chantier PVV S2 qui semble déjà bien avancé et rigide.

Maintenant c'est à vous de vous exprimer !

ATTENTION AUX FAUSSES BONNES IDEES !!!

Une organisation syndicale demande d'appliquer, au S1 2011, le Pay Plan du S2 2010. Certes c'est séduisant en terme de communication mais cela nous semble irréaliste et surtout injuste pour les commerciaux qui ont piloté leurs ventes en fonction des nouvelles règles. Il faut compenser les pertes financières et non brouiller encore un peu plus le système !

[RESPECTÉS]