

Une nouvelle PVC !

Après de multiples rebondissements, une nouvelle part variable PVC Pro PME est prévue pour le 1er octobre 2016. Au CCUES de janvier, la CFDT a rappelé la nécessaire cohérence de cette nouvelle Part Variable avec les enjeux d'Essentiel 2020.

Une PVC en phase avec le quotidien des vendeurs !

La CFDT réclame depuis longtemps une Part Variable en phase avec le quotidien des 1200 vendeurs et des seuils de déclenchement facilement atteignables.

L'environnement de travail des vendeurs et la satisfaction qu'Orange doit délivrer à ses clients (*Essentiel 2020*), enjeu de fidélisation décisif, ont été intégrés à ce projet, puisque la qualité de traitement des clients pourra représenter de 0 à 50% du poids de la Part Variable.

Un copier-coller de la PVC Grand Public ?

La CFDT espère une pérennité des ventes avec l'arrivée de Côme et Vue 360 (*nouveau CRM qui remplacera un jour Mercure*) ; la direction a annoncé qu'un contrôle des ventes plus intensif serait mis en œuvre en attendant

Un test de nouvelle PVV avait été mené par la direction en 2015 sur certains plateaux avec une première version du projet et sur certaines catégories de vendeurs. Le projet présenté actuellement concernent lui tous les vendeurs et managers, mais sera généralisé directement sans être testé.

Les bons vendeurs vont ils y perdre ?

Depuis plusieurs années déjà, les vendeurs ont constaté une baisse de la rémunération des produits vendus, en ligne avec la baisse du CA sur les marchés Pro et Pme. **Pour la CFDT, cette nouvelle PVC ne devra pas décourager la vente:** le montant gagné dans la partie "sat client" dépendra directement des ventes réalisées individuellement. A priori donc, tout bon vendeur attaché aux ventes bien faites et à la qualité de traitement sera en capacité de maintenir son niveau de part variable.

Le budget dédié à la part variable sur Pro PME restera, le promet la direction, constant.

Pour la mise en œuvre de cette nouvelle PVC Pro PME, la CFDT reste vigilante lors des passages en CHSCT !

La CFDT réclame une Part Variable Commerciale en phase avec le quotidien des 1200 vendeurs des Agences Pro et PME, et en cohérence avec les enjeux d'Essentiel 2020.



Retrouvez ce tract et nos informations CFDT sur Intr@noo / [Espace syndicats](#)

Et sur Internet:

<http://cfdt-ftorange.fr>

<http://www.facebook.com/dsccfdt.orange>

http://twitter.com/CFDT_FTOrange



Avec notre Webzine, retrouvez le point de vue CFDT sur l'actualité d'Orange
Inscrivez-vous ! contact@cfdt-orange.fr



COMMUNICATION
CONSEIL CULTURE
GROUPE ORANGE

Les revendications de la CFDT !

La CFDT revendique, au-delà du maintien du budget global de Part Variable promis par l'entreprise, un maintien des moyennes de PVC versées selon la population concernée (*1016, Pro actif, Flux Porteurs, Nomades, Fidélisation, Managers*) **par un projet équitable pour tous.**

La CFDT veillera à ce que les absences imprévues des salariés ne plombent ni leurs résultats individuels, ni les résultats collectif (équipe et manager): **pour des objectifs fixés qui soient en phase avec les salariés réellement présents sur le terrain.**

La CFDT veillera particulièrement **pour l'AG Pro** à un poids raisonnable de la brique Mobilité (*OBS uniquement*) face à la brique Convergence (OOP) et à PME à ce que les Nomades ne soient objectivés sur l'évolution d'un portefeuille que si celui-ci est réellement fermé.

Pour la CFDT, le suivi de **6 indicateurs de qualité** (*individuel ou équipe*) est trop ambitieux et source de RPS. Il faut un engagement de la direction sur une réduction du nombre d'indicateurs à suivre ainsi qu'un choix d'indicateurs réellement maîtrisables par les salariés.

La direction nous promet un SI fiable de suivi de la PVC. La CFDT souhaite que chaque vendeur puisse savoir en temps réel où il se situe sur chacun des attendus, ce qui n'est pas le cas pour l'instant avec l'outil CLIP à l'AG Pro. Des efforts restent à faire également sur le suivi des Apports d'Affaire, qui pose encore des difficultés. **Pour la CFDT, la nouvelle PVC sera l'occasion de rendre le SI Pro Pme plus efficient.**

Avec le report confirmé au 1er octobre, la CFDT souhaite que les formations soient organisées en respectant la charge de travail des équipes et notamment des soutiens métiers formateurs pendant les périodes de vacances d'été.



En résumé, qu'est-ce qui change ??

Les bâtons, c'est fini. Aujourd'hui on évalue le **CAT** (*Chiffre d'affaires Attendu*). Ce sont 4 briques de vente avec un poids qui varie, comme aujourd'hui, en fonction du pilotage des ventes de la direction.

- ↪ Chaque brique sera déclenchée à partir de **33% du réalisé** et non plus 70%.
- ↪ Les personnes qui ne déclenchent pas auront tout de même 15 euros validés en vente pour pouvoir toucher les autres composantes.
 - Une **composante vente équipe** permettra, si atteinte ou partiellement atteinte, d'augmenter ses gains de départ.
 - La **composante client** sera composée d'indicateurs permettant au maximum de doubler les gains vente individuelle & collective.

La **fidélisation** est prise en compte sur des produits phare et des clients fragiles.

Et pour les managers ??

- ↪ Une PVC qui se calque en grande partie sur celle des vendeurs
- ↪ Des briques qui s'additionnent (*ventes, client, managériale*)
- ↪ Une PVC plafonnée sur la partie vente
- ↪ Une composante managériale avec des objectifs liés à la gestion de son équipe et un recentrage sur le cœur de métier: montée en compétence et accompagnement des membres de son équipe.

