



NextiraOne France
84, Rue Charles Michels
93284 – SAINT DENIS Cédex

PLAN DE VARIABLE

2008

des Commerciaux de NextiraOne France

SOMMAIRE

1 - PRINCIPE ET APPLICATIONS

- 1) Principe directeur
- 2) Participants et définitions
- 3) Période
- 4) Commandes

2 - COMPOSITION DU VARIABLE

- 1) Introduction des R/O majorés ou minorés
- 2) Calcul des R/O réels projet et marge
- 3) Calcul des R/O majorés ou minorés
- 4) Définition du variable

3 - DEFINITION DES DIFFERENTS CRITERES

- 1) Volume de commande projet
- 2) Volume de marge projet
- 3) Volume de contrats
- 4) Volume d'acompte

4 - LES COEFFICIENTS DE PENTE

- 1) Les coefficients de pente pour un R/O ytd < 100%
- 2) Les coefficients de pente pour un R/O annuel > 100%

5 - PRIMES TRIMESTRIELLES

- 1) Primes projet et marge
- 2) Les accélérateurs

6 - PRIMES CONQUETE

- 1) Définition
- 2) Valeur des primes et des seuils
- 3) Paiement des primes conquête

7 - PRIMES OPERATEURS

- 1) Définition**
- 2) Paiement des primes opérateurs**

8 - PLURI-ANNUALITE DES CONTRATS DE SERVICE

9 - MODALITES DE CALCUL ET DE PAIEMENT

- 1) Cadencement des trimestres**
- 2) Principe de calcul**
- 3) Avances**
- 4) Trop perçu variable**

10 - AMENAGEMENTS SPECIFIQUES A CERTAINES CATEGORIES DE COMMERCIAUX :

- 1) IC Grandes Entreprises et Grands Comptes**
- 2) ICGC dédiés secteur Public**
- 3) IC ME, PME et PE**
- 4) IC On Line**
- 5) Ingénieur Relation Clientèle**

11 - REGLES DE PARTAGE

12 - REGLES PARTICULIERES

- 1) Annulation de commande**
- 2) Reprise du matériel**
- 3) Vente de matériel d'occasion**
- 4) Résiliation de contrats**
- 5) Cas particuliers de cascading**

1. PRINCIPE ET APPLICATIONS

1) *Principe directeur :*

La stratégie de l'entreprise en 2008 est orientée de façon volontariste vers la croissance. L'objectif est de faire croître notre volume de commande et nos volumes de marge sur des marchés que nous considérons aujourd'hui matures :

- Notamment en data, en sécurité et en Vidéo,
- de conquérir de nouveaux comptes,
- d'accompagner de façon cohérente la rémunération des commerciaux à ces objectifs par un dispositif de R/O (réalisé sur objectif) accéléré ou minoré en fonction du type de solution vendue.

Le plan de variable de la force de vente NextiraOne France pour l'année 2008 est donc orienté vers un système d'intéressement calculé sur l'atteinte et le dépassement de 4 objectifs nominaux :

- 1 objectif de volume de commande projet
- 1 objectif de volume de marge produits et services non récurrents
- 1 objectif de contrats récurrents en volume annuel
- 1 objectif d'acompte

2) *Participants et définitions :*

Ce plan de variable est appliqué pour 2008 aux commerciaux :

- IC GC
- IC GE
- IC ME
- IC PME
- IC PE
- IC EL

Le plan de variable des Ingénieurs Relation Clientèle avec des objectifs spécifiques propres à ce métier est décrit en fin de document.

3) *Période :*

Ce plan est applicable du 1^{er} Janvier au 31 décembre 2008.

4) *Commandes :*

Une commande est matérialisée par un bon de commande signé par le client. Pour être valable, elle doit être ferme et écrite (les lettres d'intention de commande ne sont pas prises en compte).

Elle doit avoir été enregistrée dans le système d'information de la NextiraOne France, dans le respect des conditions de vente, des tarifs en vigueur, après contrôle crédit et contrôle de gestion.

Lorsqu'on passe par un organisme financier, la prise en compte se situe à la commande de ce dernier (notification ou ratification du dossier).

La validité d'une commande est placée sous la responsabilité du Directeur d'Agence Commerciale DAC ou DAR, ce qui signifie que le Directeur d'Agence Commerciale peut refuser la prise en compte d'une commande ou d'un contrat dans le réalisé d'un commercial si elle ne remplit pas les conditions de validité définies ci-dessus.

Le paiement d'un montant de variable mensuel supérieur à 7 500 € est soumis à la validation de la Direction, le paiement de la part du montant au delà des 7 500 € interviendra dans le mois suivant le paiement du variable principal.

2. COMPOSITION DU VARIABLE

Le plan de variable est basé sur le Réalisé/Objectif selon les 4 critères nominaux ci-dessous :

Critères	R/O	Poids en % du variable
Volume de commande projets	Rp/Op	30%
Volume de marge projets	Rm/Om	30%
Contrats récurrents en volume annuel	Rc/Oc	30%
Volume d'acompte	Ra/Oa	10%

1) Introduction des R/O majorés ou minorés

Afin que le plan de variable reflète la stratégie de l'entreprise, des coefficients majorateurs et minorateurs sont mis en œuvre en 2008 sur le réalisé en volume de commande et volume de marge produit selon les catégories commerciales et les solutions vendues.

Ce sont ces R/O majorés qui sont pris en compte dans le calcul du variable.

Coefficients appliqués selon les business lines et les catégories commerciales sur les réalisés projet et marge :

IC GC, GE :

- Produits de la famille : « Data/Sécurité/Vidéo » : coeff 1,3
- Produits de la famille : « Voix traditionnelle, TDM » : coeff 0,85
- Par défaut, l'ensemble des autres produits : coeff 1

IC ME, PME :

- Produits de la famille : « Data/Sécurité/Vidéo » : coeff 1,3
- Produits de la famille : « Voix traditionnelle, TDM » : coeff 0,9
- Par défaut, l'ensemble des autres produits : coeff 1

IC PE, TPE , EL

- Produits de la famille : « Data/Sécurité/Vidéo » : coeff 1,1
- Par défaut, l'ensemble des autres produits : coeff 1

Pas de coefficient sur les services d'implémentation ou récurrents, les services sont tous à 1.

Définition de la famille « Data/Sécurité/Vidéo » :

- Data Alcatel, Cisco, Nortel, Juniper, Allied, Extreme, Newbridge
- Storage HDS, HP
- Sécurité Cisco, Nortel, Checkpoint, TrendMicro, Sonicwall, Nokia, Rainfinity, Security Dynam., eel t Secu
- Vidéo sur IP Sony, VisioWave, Mavix, divart vidéo
- Wifi Alcatel, Nortel, Cisco, Ucopia
- Faisceaux Hertiens

2) Calcul des R/O réels projet et marge :

Chaque ligne de commande et de marge projet ira incrémenter le R/O réel (sans impact des coefficients présentés ci-dessus) pour :

- la mesure de la performance
- le calcul des primes trimestrielles
- les classements dans les challenges

3) Calcul des R/O majorés ou minorés :

Chaque ligne de volume de projet ou de marge vendu ira incrémenter le R/O majoré avec le coefficient dépendant de la business line vendue et de la catégorie commerciale.

Exemple :

Un commerciale IC GE vend une solution Infra/sécu d'une valeur de 200 000 € comprenant 150 000 € de matériel et 50 000 € de services d'installation, le tout dégagant 40 000 € de marge.

Sont pris en compte dans les R/O projet et marge :

Projet : 200 k€
Marge : 40 k€

Sont pris en compte dans le R/O Projet majoré :

Matériel : 150 000 * 1.3 = 195 000 €
Service : 50 000 * 1 = 50 000 €

Total incrémentant le R/O projet majoré : 245 000 €

Sont pris en compte dans le R/O Marge majoré :

Matériel : 30 000 * 1.3 = 39 000 €
Service : 10 000 * 1 = 10 000 €

Total incrémentant le R/O projet majoré : 245 000 €

4) Définition du variable :

Le variable est la somme de chaque R/O multiplié par son poids et son coefficient de pente.

Soit la formule du Variable V :

$$V = \frac{A_p \times R_{bp}}{O_p} \times 30\% + \frac{A_m \times R_{bm}}{O_m} \times 30\% + \frac{A_c \times R_c}{O_c} \times 30\% + \frac{A_a \times R_a}{O_a} \times 10\%$$

Où :

A_p : Coefficient de pente projet de la tranche de R/O considérée

A_m : Coefficient de pente marge de la tranche de R/O considérée

A_c : Coefficient de pente contrat de la tranche de R/O considérée

A_a : Coefficient de pente acompte de la tranche de R/O considérée

R_{bp}/O_p : Réalisé sur objectif **projet majoré**

R_{bm}/O_m : Réalisé sur objectif **marge majoré**

R_c/O_c : Réalisé sur objectif contrats

R_a/O_a : Réalisé sur objectif acompte

3. DEFINITION DES DIFFERENTS CRITERES :

1) *Le volume de commande projet comprend :*

- L'ensemble des commandes de matériels et de services non récurrents (sont des services non récurrents ceux ne faisant pas l'objet de contrat de maintenance ou de services d'exploitation).
- Le volume de commandes « Service Express Assistance » ou « Quick job »

Sont exclus :

- les contrats récurrents (services faisant l'objet de contrat de maintenance ou de services d'exploitation).
- les demandes services « One-shot ».

Remarques :

- En cas de litige commercial non résolu :
 - de plus de 3 mois, diminution de 50% du volume de la commande impactée,
 - de plus de 6 mois, diminution de 100% du volume de la commande impactée,
- Les litiges commerciaux sont traités par le service qualité sur la base des processus internes d'entreprise, puis validés le management.

2) *Le volume de marge projet :*

- le volume de marge comprend le volume global de marge sur le prix de revient commercial (PRC).
- Les marges VIP Cisco en TOIP et Sécurité selon le programme du constructeur Cisco.

3) *Le volume de contrats :*

Le volume de contrats est calculé en volume annuel sur 12 mois. Il comprend :

- le volume des nouveaux contrats.
- le volume des contrats renégociés.
- le volume annuel des contrats reconduits tacitement.

*** Modalités spécifiques IC ME, PME et PE (voir chp 10)**

Remarques :

- Un contrat ne peut être renouvelé qu'une fois dans l'année civile.
 - Les conditions générales de vente de la société précisent que la facturation des contrats de service s'entend « terme à échoir ». Les nouveaux contrats ou contrats renégociés « à terme échu » ne seront valorisés qu'à 80% de leur valeur *.
 - Cas des contrats renégociés après la date d'échéance de renouvellement :
 - Si un contrat est renégocié plus de 3 mois après son échéance, diminution de 50% du volume du contrat pour le commercial,
 - Si un contrat est renégocié plus de 6 mois après son échéance, annulation du volume contrat pour le commercial,
- après validation par le service qualité et le management.

*** Sauf pour les IC GC secteur Public, voir modalités Chp 10 et pour les affaires du secteur public sous réserve de validation du management.**

4) Le volume d'acompte * :

Le volume d'acompte comprend :

- le montant du 1^{er} acompte perçu par le commercial payé dans un délai de 30 jours suivant l'enregistrement de la commande.
- La valorisation automatique d'un acompte forfaitaire de 50% du volume de commande pour la location entretien BNP Paribas Lease Groupe.

* Sauf pour les IC GC secteur Public, voir modalités Chp 10

4. LES COEFFICIENTS DE PENTE :

1) Coefficients de pente pour un R/O ytd < 100% :

R/O ytd projet, marge, contrat, acompte	Variable	Formule
R/O < 50%	0%	0
R/O de 50% à 80%	de 0% à 73%	$(R/O - 50\%) \times 2.43$
R/O de 80% à 100%	de 73% à 100%	$(R/O - 80\%) \times 1.35 + 73\%$

Les coefficients de pente en dessous de 100% sont appliqués de manière indépendante R/O par R/O sur la base du calcul du réalisé sur objectif en year to date, c'est à dire en cumulé fin de période de calcul (sur 5 mois à fin mai, sur 9 mois à fin septembre...)

Pour les projets et la marge, ces coefficients sont appliqués sur les R/O majorés.

2) Coefficients de pente pour un R/O annuel > 100% * :

R/O annuel projet et acompte	Variable	Formule
R/O de 100% à 125%	de 100% à 131.25%	$(R/O - 100\%) \times 1.25 + 100\%$
R/O de 125% à 200%	de 131.25% à 243.75%	$(R/O - 125\%) \times 1.5 + 131.25\%$
R/O > 200%	prime négociée	
R/O annuel marge et contrat	Variable	Formule
R/O de 100% à 200%	de 100% à 300%	$(R/O - 100\%) \times 2 + 100\%$
R/O > 200%	Prime négociée	

Les coefficients de pente au delà de 100% sont appliqués de manière indépendante R/O par R/O dès lors que l'objectif annuel concerné est dépassé et sous réserve d'un R/O annuel contrat et marge > 85%.

Pour les projets et la marge, ces coefficients sont appliqués sur les R/O majorés.

5. PRIMES TRIMESTRIELLES :

1) Primes projet et marge

L'atteinte de 100% de R/O trimestriel ou cumulé (le calcul se fera au plus favorable pour l'IC entre le résultat du trimestre et le résultat cumulé) en projet et/ou en marge (R/O réel) déclenchera le paiement d'une prime trimestrielle exprimée en pourcentage du variable annuel, selon le tableau ci-dessous :

R/O Projet trimestriel ou ytd	R/O Marge trimestriel ou ytd	Primes Trimestrielles en % du variable annuel
< 100%	< 100%	0%
>=100%	< 100%	1%
< 100%	>=100%	1%
>=100%	>=100%	3%

2) Les accélérateurs :

Afin de favoriser l'atteinte des objectifs le plus tôt possible dans l'année, un accélérateur sera appliqué sur ces primes trimestrielles selon le tableau ci-dessous *

Lorsque les deux R/O sont supérieurs à 100%, c'est le plus petit qui est pris en compte pour l'accélérateur.

R/O trimestriel	Prime
R/O < 100%	0%
100% <= R/O < 110%	Prime payée à 120% Q1, 110% Q2, 100% Q3 et 90% Q4
110% <= R/O <= 120%	Prime payée à 130% Q1, 120% Q2, 110% Q3 et 100% Q4
>= 120%	Prime payée à 140% Q1, 130% Q2, 120% Q3 et 110% Q4

* Sauf pour les IC GC et IC GE voir modalités Chp 10

6. PRIMES CONQUETE :

1) Définition

Conquête = New Name (nouveau compte)

Ouverture d'un compte n'étant pas ou plus client chez NextiraOne depuis au minimum 3 ans à l'exception des éventuels contrats de vente ou de maintenance de systèmes fax.

Une nouvelle agence ou filiale d'un compte réputé client n'est pas considérée comme conquête.

Pour les IC GC et GE, définition en début d'année d'une liste de comptes réputés en conquête qui donneront lieu à l'attribution de la prime si le volume de commande ou de contrat signés dans l'année sur le compte atteint le seuil de la catégorie (voir ci-dessous).

2) Valeur des primes et des seuils :

Les primes conquête sont définies par catégories commerciales, chaque catégorie se voit définir un niveau de seuil à atteindre pour l'obtention de cette prime ainsi qu'un plafond annuel correspondant à la somme maximale des primes acquises.

Les seuils de volume s'entendent par client et au cumul des ventes projets et contrats en valeur annuelle sur l'année civile.

Une seule prime est attribuable par nouveau client même si le volume d'affaire fait sur un nouveau client et sur l'année correspond à plusieurs fois la valeur du seuil.

Catégories	Seuils de volume projet ou contrat	Primes	Plafonds annuel des primes
IC PE, IC EL	5 000 €	50 €	1 000 €
IC PME	10 000 €	100 €	2 000 €
IC ME	50 000 €	500 €	3 000 €
IC GE	150 000 €	1 000 €	6 000 €
IC GC	200 000 €	1 250 €	6 000 €

3) Paiement des primes conquête :

Les primes conquêtes seront renseignées trimestriellement dans ComOne sur remontées d'informations du commercial et après validation par les opérations commerciales.

Un commercial qui ouvre un nouveau compte avec un volume de commande ou de contrat dépassant le seuil en une ou plusieurs commandes ou contrats remontera au responsable régional des outils commerciaux de son secteur le numéro de ce nouveau client ainsi que les numéros SAP des commandes et/ou contrats constituant le volume d'affaire signé.

A la fin du trimestre, la prime conquête correspondante lui sera affectée dans ComOne.

7. PRIMES OPERATEURS :

1) Définition

La vente et l'aide à la vente de solutions opérateurs en mode de distribution directe ou en mode apporteur d'affaire avec nos partenaires 9 Cegetel et Completel seront rémunérées sous forme de primes Opérateurs selon les conditions suivantes :

- Offre 9 Cegetel en mode de distribution directe
 - Prime de 3% du volume de la commande opérateur
 - Prime plafonnée à 300 € par affaire
- Offre Completel en mode apporteur d'affaire
 - Prime de 1,5% du volume de commande opérateur
 - Prime plafonnée à 300 € par affaire

Sont exclus de cette rémunération les projets vendus en mode Co-vente

2) Paiement des primes Opérateurs :

Les primes Opérateurs seront renseignées trimestriellement dans ComOne à T+1 après remontées chez NextiraOne par nos partenaires Opérateurs des commandes donnant lieu au versement de cette prime.

8. PLURI-ANNUALITE DES CONTRATS DE SERVICE

Afin de favoriser la vente de contrats de services pluri-annuels, le nombre d'années moyen des contrats sera calculé en fin d'année sur la base du réalisé global en volume contracté (volume annuel x nb d'années) hors contrats en tacite reconduction automatique et hors contrats opérateurs (réputés sur 12 mois) divisé par le réalisé global en volume annuel hors contrats en tacite reconduction et hors contrats opérateurs.

Contrat en tacite reconduction automatique : Correspond aux contrats comportant une clause de renouvellement tacite qui sont automatiquement renouvelés pour un an sans qu'aucun acte commercial n'ait été nécessaire, ils sont néanmoins comptabilisés dans le réalisé du commercial.

Le nombre d'années moyen ainsi obtenu permettra de déterminer sur la base du tableau ci-dessous une prime annuelle qui sera versée sous réserve d'un R/O contrat global $\geq 100\%$.

IC ME, PME, PE	Nb d'années moyen	> 2,5	> 3,5	> 4
	Prime	1 000 €	2 000 €	3 000 €
IC GE, GC	Nb d'années moyen	> 1,5	> 2	> 2,5
	Prime	1 000 €	2 000 €	3 000 €

Lors de la signature d'un contrat pluri-annuel avec une première année inférieure aux années suivantes compte tenu de l'extension de garantie, le volume annuel comptabilisé dans le réalisé sera moyenné et correspondra au volume contracté global divisé par le nombre d'années.

9. MODALITES DE CALCUL ET DE PAIEMENT

1) *Cadencement des trimestres :*

Pour les objectifs projet, marge, acompte, et nouveaux contrats l'objectif sera trimestrialisé de la façon suivante :

- **Q1 : 24% / Q2 : 27% / Q3 : 22% / Q4 : 27% ***
- Le cadencement de l'objectif contrat à échéance pourra être personnalisé sur la base du portefeuille de chaque commercial.

Sauf pour les ICGC dédiés service Public, voir modalités Chp 10

2) *Principe de calcul :*

Le variable sera calculé chaque fin de mois sur la base des réalisés et des objectifs en cumulé fin de période depuis le début de l'année. Il sera alors versé une avance de variable correspondant à ce calcul cumulé moins le variable perçu depuis le début de l'année.

Le commercial dispose d'un délai d'un mois pour vérifier les éléments dans l'outil de calcul de variable ComOne et remonter les demandes de modifications à sa hiérarchie.

3) *Avances variable :*

Voir modalités chp 10.

4) *Trop perçu variable :*

Le variable et les primes calculés et versés tout au long de l'année le sont au titre d'avances qui feront l'objet d'une régularisation en fonction de la performance réelle en fin d'année.

Le solde correspondant au variable calculé sur l'année, plus les différentes primes attribuées moins toutes les avances perçues sera versé au mois de janvier.

Dans le cas où le solde s'avèrerait négatif (trop perçu de variable suite à une baisse de performance par exemple), l'avance variable serait reportée sur l'année suivante et resterait due à l'entreprise en cas de départ du salarié.

10. AMENAGEMENTS SPECIFIQUES A CERTAINES CATEGORIES DE COMMERCIAUX :

1) IC Grandes Entreprises et IC Grands Comptes :

- **Primes trimestrielles** : Equivalence du paiement des primes trimestrielles quel que soit le trimestre :

R/O trimestriel ou ytd	Prime IC / ICGC
R/O < 100%	0%
100% <= R/O < 110%	Prime payée à 100%
110% <=R/O < 120%	Prime payée à 110%
>=120%	Prime payée à 120%

- **Acompte** : Sera également considérée comme acompte toute facture d'acompte envoyée dans les 15 jours suivant l'enregistrement de la commande et sous réserve d'un paiement dans les 60 jours suivant la date d'émission.
- **Avances sur variable** : Possibilité, sur simple demande, d'une avance de 50% du variable mensuel pendant les 6 premiers mois de l'exercice au plus favorable entre les avances cumulées et le calcul du variable cumulé.

2) ICGC dédiés secteur Public :

- **Cadencement de l'objectif** : Prise en compte des contraintes budgétaires liées à ce marché, cadencement des trimestres selon la règle suivante :
Q1 : 18% / Q2 : 20% / Q3 : 30% / Q4 : 32%
- **Acompte** : Pas d'objectif acompte pour cette population, ventilation des 10% de variable sur les objectifs projet et contrat :

Projet :	35%
Marge :	30%
Contrat :	35%
- **Contrats** : Non application de l'abattement de 20% sur les contrats à terme échu, sauf sur les contrats existants en « terme à échoir » renouvelés en « terme échu ».

3) IC ME, PME et PE :

- **Contrats tacitement reconduits** : Les contrats tacitement renouvelables ayant une échéance sur l'année 2007 seront comptabilisés dans l'objectif et le réalisé des commerciaux à partir d'un seuil de **1 000 €**. Les autres contrats ne sont pas concernés.
- **Avances sur variable** : Possibilité, sur simple demande, d'une avance de 50% du variable mensuel pendant les 3 premiers mois de l'exercice au plus favorable entre les avances cumulées et le calcul du variable cumulé.

4) *IC On Line* :

- **Avances sur variable** : Possibilité, sur simple demande, d'une avance de 50% du variable mensuel pendant les 3 premiers mois de l'exercice au plus favorable entre les avances cumulées et le calcul du variable cumulé.

5) *Ingénieurs Relation Clientèle* :

Les IRC ne sont pas impactés par le plan de variable des IC terrain, leurs missions et objectifs sont définis ci-dessous.

➤ **Missions** :

- Collaboration avec les IC terrains pour leur permettre de se concentrer sur la conquête et la data.
- Une liste d'IC terrain est confiée à chaque IRC
- Suivi du parc clients sur demande des IC terrain
- Devis et traitement des adjonctions et remplacement de petites installations téléphoniques.
- Mission de partenariat commercial avec les IC terrain.

➤ **Objectifs et variable**

Les IRC auront la part variable de leur rémunération calculée sur la base de 4 objectifs nominaux :

- Somme des objectifs projets des commerciaux de la région ou de l'agence de rattachement 30%
- Suivi et renouvellement du parc des contrats < 2k€ 30%
- Objectif de productivité mensuelle en nombre de devis et commandes 30%
- Contribution qualitative 10%
 - Respect des reportings
 - Esprit d'équipe
 - Mutualisation en interne
 - Participation aux webinars

Les 4 paramètres définis ci-dessus seront linéaires de 0 à 130% en fonction des résultats.

Par exemple, 120% de R/O sur le critère 1 donnera 120% de rémunération des 30% de variable correspondant à ce critère.

➤ **Booster**

Un booster annuel d'atteinte des résultats du périmètre régional ou agence considéré est défini ci-dessous :

- Si le R/O annuel du périmètre > 100% prime de 1000 €
- Si le R/O annuel du périmètre > 102% prime de 1500 €

Les R/O seront définis sur la base des résultats de commande projets et contrats de l'agence ou de la région de rattachement issus de l'outil de reporting ScorOne.

- **Avances sur variable** : Possibilité, sur simple demande, d'une avance de 50% du variable mensuel pendant les 3 premiers mois de l'exercice au plus favorable entre les avances cumulées et le calcul du variable cumulé.

11. REGLES DE PARTAGE

Affaires sur plusieurs secteurs commerciaux

Définition :

Ces affaires comportent des installations couvrant le territoire de plusieurs commerciaux :

- Affaire prise par un commercial gestionnaire de compte ou d'un secteur pour une installation en dehors de son périmètre de responsabilité
- Partage 70/30 soit :
 - 70% pour le « preneur » de la commande
 - 30% pour le « receveur »

Cette règle s'applique également aux affaires traitées sur les comptes listés « Grands Comptes 2007 » nationaux.

Exemple 1 :

Une commande prise par le commercial de Nantes :

- 100% pour l'IC de Nantes.

Exemple 2 :

Une commande prise par le commercial de Nantes et livrée à Lyon :

- 70% pour l'IC de Nantes ayant pris la commande.
- 30% pour l'IC de Lyon receveur de la commande.

Exemple 3 :

Une commande prise l'ICGC de Paris et livrée à Toulouse :

- 70% pour l'IC GC de Paris.
- 30% pour l'IC de Toulouse.

12. REGLES PARTICULIERES

1) Annulation de commande

Toute annulation de commande implique le retrait total des réalisés de commande, de marge et d'acompte liés à cette affaire

2) Reprise du matériel

Toute reprise de matériel, qu'il soit en vente ou en location service, vient en déduction du montant de la commande et de la marge pour une valeur correspondant au montant de la reprise.

3) Vente de matériel PABX d'occasion

Ces ventes seront intégrées au réalisé de commandes, et l'acompte sera pris en compte, la marge retenue pour le calcul de commission est plafonnée à 35%.

4) Résiliation de contrats

Pour toute résiliation d'un contrat avant son échéance, ayant incrémenté dans l'année le réalisé d'un commercial, le montant du contrat résilié restant dû sera déduit du réalisé en volume annuel et en volume contracté.

5) Cas particulier de cascading

➤ Cascading d'un contrat de location entretien

Toute reprise de matériel en location service doit respecter la politique commerciale de l'entreprise, à savoir :

Critère 1 : un contrat de location peut faire l'objet d'un cascading dans les 2 dernières années du contrat dont la durée initiale est \geq 5 ans.

Critère 2 : Le volume annuel du nouveau contrat de service récurrent doit au minimum être équivalent au contrat existant.

Critère 3 : La marge commerciale globale de l'affaire doit être au minimum de 25 %.

Critère 4 : La valeur de rachat ne doit pas excéder 30 % du prix de vente global de l'affaire.

Tout ajout de matériel ne rentrant pas dans ce cadre doit être traité sous forme d'avenant.

Si pour des raisons exceptionnelles et après validation du management national et du contrôle de gestion national, un cascading ne répondant pas à ces critères devait néanmoins être proposé et accepté par un client, le commercial bénéficierait dans le calcul de son variable des seuls éléments suivants :

- volume de la commande décrétementé de la valeur de rachat résiduelle.
- volume total de la marge.
- delta positif ou négatif entre le contrat de service vendu et le contrat existant.
- volume d'acompte correspondant à 50% du volume projet défini au point 1.

➤ Cascading d'un contrat de services

La prise en compte d'un matériel complémentaire dans un contrat récurrent n'ayant pas d'échéance dans l'année, doit être traitée sous forme d'avenant au pro-rata de la période restant à courir.

Si pour des raisons exceptionnelles et après validation du management national, un cascading était fait sur le contrat de service global, le commercial bénéficierait dans le calcul de son variable du seul élément suivant :

- delta positif ou négatif entre le contrat de service vendu et le contrat existant.

13. REMUNERATION EN CAS D'ABSENCE

1) - Gestion des secteurs d'activités en cas d'absence :

- Sur une courte période (inférieure à 1 mois), les actions commerciales menées sur le secteur de l'IC absent et débouchant sur des commandes ou la création de nouveaux devis sont affectées à ce dernier.
- En cas d'absence prolongée (plus d'un mois), le secteur sous la responsabilité du Directeur d'Agence est mis en gérance. Les affaires issues de l'activité commerciale des IC disposant momentanément du secteur leur sont affectées.

Lors de l'arrivée d'un nouvel IC, celui-ci prend l'intégralité de son secteur en compte.

Cependant, une liste de réservation d'affaires peut être établie et limitée en quantité aux seules affaires en phase de conclusion. Il en va de même à la suite de changements de secteur. Dans tous les cas, la période de biseau entre 2 IC ne pourra excéder 1 mois sauf en cas de dérogation accordée par le management national sur proposition du management local.

A son départ définitif de l'Entreprise, l'IC ne peut prétendre qu'au paiement du variable calculé sur la base des commandes enregistrées avec accusé de réception durant sa présence dans l'Entreprise.

2) - Rémunération en cas d'absence pour maladie -maternité - accident du travail ou trajet – congés payés.

En cas d'arrêt de travail, l'intéressé perçoit une indemnisation de rémunération calculée de la façon suivante :

- indemnité versée par la Sécurité Sociale limitée au plafond S.S.
- Indemnité complémentaire supportée par l'employeur ou les organismes de prévoyance.

Afin de compenser ce manque à gagner, il lui sera attribué, à partir d'une période de neutralisation de dix jours calendaires par arrêt de travail, sauf en cas de maternité, une prime calculée d'après la formule suivante :

$$\frac{\text{Variable des 12 derniers mois d'activité précédant l'arrêt de travail} \times (\text{Nbre a} - 10)}{365}$$

Nbre a = nombre de jours d'absence, en jours calendaires.

Cette compensation prendra en compte les revenus de remplacements (salaires, IJSS, Complémentaire, MV4...) perçus pendant l'arrêt de travail.

Cette prime sera plafonnée à 100% du variable mensuel ramené au nombre de jours.

3) La période de congés payés est rémunérée de la façon suivante :

Il est prévu deux modes de calcul de cette indemnité, entre lesquels la DRH retiendra le plus favorable au salarié :

- le calcul en fonction de la rémunération annuelle acquise pendant la période de référence - du 1/06 au 31/05 de l'année précédente - y compris la partie variable du salaire (règle du 1/10e),
- le calcul en fonction de la partie fixe du salaire qui serait perçu pendant les congés si le salarié continuait à travailler (règle du maintien du salaire).

La comparaison entre les deux modes de calcul s'effectue à chaque prise de congés.

En conséquence, l'IC percevra en cas d'absence pour congés payés, une indemnité calculée avec la règle du 1/10e qui est la plus favorable.