

La CFDT s'est battue pour plan de commissionnement 2009 de la force de vente

La négociation avec les organisations syndicales sur le plan de variable de la force de vente est terminée. L'accord 2009 a été aujourd'hui signé par deux organisations syndicales.

nextiraOne
THE COMMUNICATIONS EXPERTS

Les négociateurs
CFDT

➔ Pierre Henri BEAUVAL

➔ Dominique EDET

➔ Miguel NOLOT



Adhérez à la CFDT c'est la garantie d'être défendue

Nom:.....

Prénom:.....

Adresse :

TEL :.....

E-mail :.....

A renvoyer aux Représentants CFDT

Pierre Henri BEAUVAL

Tel: 06 23 14 80 57

Tel : 02 51 89 57 71

Date : le 26 mars 2009

Une négociation qui fut extrêmement longue et compliquée.

Malgré d'ultimes propositions CFDT de dernières minutes, en retour, nous avons quelques réponses positives non écrites dans l'accord du plan de variable 2009.

Domage qu'il a fallu attendre les présentations faites aux commerciaux dans chaque région pour obtenir d'autres réponses.

La clé de la réussite du résultat de chaque vendeur repose principalement sur son objectif.

Pour la CFDT, aucune des organisations syndicales signataires ne peut obtenir une visibilité sur

Le plan de Com 2009, serait-il conçu pour faire diminuer la masse salariale de la force de vente !

Les vendeurs CFDT ont tout fait pour faire plier la Direction et malgré tout, un certain nombre de nos propo-

sitions obtenues n'ont pas été actées dans l'accord 2009. C'est de plus en plus dur de négocier avec des dirigeants actionnaires. C'est pour tout cela que la CFDT n'a pas signé le plan de com 2009.

Pour les contrats,

Que faire lorsque le plan prévoit un objectif contrat par catégorie qui sera quasiment : « *doublé par rapport à 2008* ». Les vendeurs ne doivent pas payer en 2009 la défaillance de Saphire. Ce n'est pas de leur fait si la rémunération contrat n'a pas pu se calculer au cours des trois premiers trimestres 2008.

La population PE risque

d'être fragilisée par ce plan, encore une année de plus en difficulté.

La population PME est triplement pénalisée avec trois coefficients minorateurs.

La stratégie de NextiraOne France est de plus en plus claire. Petit à petit les vendeurs PE et PME vont disparaître de notre marché.

Attention à la population service qui sera demain peut être aussi fragilisée.

Actuellement, des transferts s'effectuent des petits vers les grands systèmes au sein du Centre Service Clients « *les premiers signent sont déjà là* ».

le plan de commissionnement 2009 avec ses options non écrites et approuvées par la CFDT, ne s'est pas concrétisé avec notre signature.

sitions obtenues n'ont pas été actées dans l'accord 2009.

C'est de plus en plus dur de négocier avec des dirigeants actionnaires.

C'est pour tout cela que la CFDT n'a pas signé le plan de com 2009.



Rejoignez la CFDT
Internet:

www.cfdtnextiraone.fr,
Email: pierre-henri.beauval

La CFDT s'est battue pour le plan de commissionnement 2009 de la force de vente

Les aspects rémunération du plan de Com 2009

ventilation Variable	PE	PME	ME	GE/GC
Projet	40%	40%	30%	30%
marge	40%	40%	40%	40%
contrat en volume plurian-nuel	20%	20%	30%	30%

Coefficient de pente	PE	PME	ME	GE/GC
R/O de 0 à 50%	0	0	0	0
R/O de 50 à 80%	de 0 à 70%	de 0 à 70%		
R/O de 50 à 100%	-		de 50 à 100%	de 50 à 100%
R/O de 80 à 100%	de 70 à 100%	de 70 à 100%		
R/O > 100%	de 100 à 275%			

Catégories	PE	PME	ME	GE/GC
- Location entretien avec notre partenaire BPLG	Coeff 1,1	coeff 1,1		
- Vente au client final	coeff 0,9	coeff 0,95		
Vente d'un service opérateur SFR 90office :				
Vente d'une installation neuve avec services SFR 90office/9IPnet/9IPnetTOIP :	Coeff 1,2	coeff 1,15	coeff 1,1	
Vente d'une installation neuve sans service SFR90office/9IPnet/9IPnetTOIP	coeff 0,9	coeff 0,95	coeff 1	
Vente d'adjonctions	coeff 1	coeff 1	coeff 1	

Coefficients selon les business lines vendues : par produits de famille

« Data/Sécurité/Vidéo/Visio »		coeff 1,3	coeff 1,2	Coeff 1,2
« Voix traditionnelle, TDM »		coeff 0,9	coeff 0,9	coeff 0,85
Par défaut, l'ensemble des autres produits		coeff 1	coeff 1	
Produit enregistré en Divart	fonction de la BL du Divart			
Volume de commande et de marge en conquête			coeff 1,1	coeff 1,1
Volume de commande et de marge en parc			coeff 0,95	coeff 1

nextiraOne
THE COMMUNICATIONS EXPERTS

Les représentants

CFDT

qui ont suivi la négociation

➔ Pierre Henri BEAUVAL

➔ Dominique EDET

➔ Miguel NOLOT



Adhérez à la CFDT c'est la garantie d'être défendue

Nom:.....

Prénom:.....

Adresse :

.....

TEL :.....

E-mail :.....

A renvoyer aux Représentants CFDT

Pierre Henri BEAUVAL

Tel: 06 23 14 80 57

Tel : 02 51 89 57 71