



Plan de commissionnement des commerciaux 2011

CFDT
NextiraOne

Le 17 mars
2011

CFDT

Les Délégués syndicaux

- Dominique EDET
- Gérard ATTARD
- Philippe DUBOIS
- Cécile GAUTIER
- Bernard GUYONNAUD
- Didier GUYON
- Laurent PAULY
- Hervé PHILIPPE
- François ZINANI



Les Elus CFDT CE

- Gerard ATTARD
- Pierre Henri BEAUVAL
- Claudie BOBET
- Dominique EDET
- Joseph-Jean FUTRZYNSKI
- Philippe DUBOIS
- Jean Louis JOLIVE
- Laurent PAULY
- Eric PHILIPPOT

Le plan de commissionnement 2011 a été présenté aux élus du Comité d'Entreprise le 16 mars dans le cadre d'une information et consultation.

Vos élus CFDT se sont abstenus à l'unanimité. Néanmoins, les accords en l'état sont proposés aux organisations syndicales pour ratification.

Comme vous avez pu le constater, lors des informations que nous vous avons remontées, nous avons obtenu certaines avancées.

Pour rappel :

- Bonification si la marge sortante service progresse de + de 5% par rapport à la marge initiale.
- Orientation de l'objectif service ramené de 35 à 32 % de l'objectif projet de référence.
- Objectif moyen service NXO ramené de 28 à 25% du volume projet de référence.
- Parc contrats : Supprimer de la photo les résiliations de contrats dites de force majeure (cessation d'activité, fermeture de site, dépôt de bilan).
- Objectif contrat : Passage du seuil de 97% à 95%, (soit équivalent 92% du R/O 2010).
- Prime trimestrielle atteinte du R/O marge (12%) : Prime rattrapable à la fin du premier semestre.
- Booster BPLG de 1,05 passé à 1,15.

Avance de commissionnement 2011 :

Compte tenu que le paiement au réel priverait de variable les commerciaux pendant une bonne partie de l'année et que le principe d'avances n'est pas retenu par les Organisations Syndicales, pas de changement sur le mode de paiement vs 2010, 2 avances de 80% du variable mensuel théorique au titre de janvier et février puis paiement au réel fin de période, c'est-à-dire sur la performance ytd chaque fin de mois.



Ce qu'il faut retenir :

Le plan de commissionnement reste une matrice de calcul de rémunération. Notre rôle est bien entendu de réduire au mieux les objectifs ambitieux demandés par la Direction.

En ce qui concerne les simulations de rémunération effectuées sur différents résultats 2010, à iso périmètre, le commissionnement 2011 semblerait cohérent.

Ce que nous préconisons :

- Analysez vos objectifs et vos feuilles de route en rapport à votre secteur d'activité, vos objectifs et vos réalisés de l'exercice 2010.
- Négociez au mieux avec vos DAC et Chef des Ventes vos objectifs 2011 et formalisez les avancées ou les refus par écrit.
- Listez et éditez votre parc de contrats afin de contrôler sa véracité... (des modifications peuvent être apportées tout au long de l'année).

Ci-dessous la déclaration Cfdt faite lors du Comité d'Entreprise du 16 mars 2011.

Comme tous les ans, nous assistons à une refonte majeure du plan de rémunération des commerciaux. Nos demandes et nos attentes étaient une simplification et une clarté de ce dernier.

Un fois de plus, nous constatons à la lecture de ce nouveau plan, qu'il faut être un expert en la matière pour le maîtriser pleinement. Les différentes réunions et avancées que nous avons pu obtenir lors des réunions de négociations et l'aide de l'outil de simulation nous a permis de constater qu'à iso périmètre par rapport au réalisé 2010, la rémunération 2011 semblait cohérente. Toutefois, nous soulignons que ce plan de commissionnement reste une matrice de calcul de rémunération et cette dernière peut-être très défavorable aux populations commerciales qui subiront une augmentation significative de leurs objectifs.

De ce fait, la Cfdt invite tous les commerciaux à analyser leurs feuilles de route et leurs objectifs en fonction du potentiel de leur secteur d'activité et de vérifier la véracité de la liste des contrats qui lui sera attribuée.

Nous resterons attentifs vis-à-vis des éventuels débordements et nous insisterons auprès de la Direction pour organiser comme il est prévu un état des lieux à mi-parcours.

Conclusion :

La Cfdt ne souhaite pas bloquer le processus et l'activité de la population commerciale. Dans la situation actuelle où le résultat économique n'est toujours pas au rendez vous.

L'entreprise a un besoin en urgence de regagner des parts de marché sur le récurrent . L'avenir de l'entreprise se joue et les vendeurs doivent être opérationnels le plus tôt possible .

C'est pour cela que la Cfdt ne souhaite pas retarder plus longtemps la remise officielle des feuilles d'objectif et elle s'engage à valider le plan de commissionnement 2011. .

