



# OBJECTIFS

## Commercial Géo

### Plan de Rémunération Variable 2012

Dans le cadre du Plan de Rémunération Variable 2012, la CGT était intervenue pour demander la révision des primes POP et POS et pour une amélioration des conditions de travail. La pétition que nous avons initié à recueilli plus de 120 signatures de la population commerciale GEO.

La CGT a constitué un groupe de travail afin de recueillir les revendications des commerciaux du Géo.

Une réunion s'est tenue avec la Direction le lundi 5 décembre 2011 en présence de commerciaux et d'élus CGT au cours de laquelle nous avons étudié un certain nombre d'amendements au PRV 2012.

Nous avons obtenu de la direction :

#### **Pour la Prime d'Objectif Principal (POP) :**

- le retrait des 48 rendez-vous mensuels ;
- le retrait de la minoration de 20 % du chiffre d'affaires en cas d'absence de vente de solutions ;
- la majoration de 1,3 % si la vente de solutions est supérieure à 1 K€ au lieu de 5 K€.

Nous avons demandé la bonification de 20 % pour toute vente supérieure à 20 K€ et de 30 % pour toute vente supérieure à 35 K€.

#### **Pour la Prime d'Objectif Stratégique (POS), pour l'heure, la direction a refusé nos demandes :**

- diminution de l'objectif de 12 % à 9 % du chiffre d'affaires services ;
- rémunération sur la durée de l'engagement des services (SATS et CSS) ;
- majoration de 1,3 % pour les dossiers de plus de 20 K€ ;
- rémunération de la prime à partir de 50 % de l'objectif.

**CGT UES CANON**

17, quai du Pdt Paul Doumer 92414 Courbevoie Cedex – Tél. 01 41 16 07 97 – 01 41 99 71 35 / 71 37 – Fax 01 41 99 71 38

E-mail : [cgt.ues.canon@free.fr](mailto:cgt.ues.canon@free.fr) - Site Internet : [www.cgtcanon.com](http://www.cgtcanon.com)

Si pour la POP, il s'agit d'une avancée car les vendeurs seront moins pénalisés par rapport à ce qui était prévu initialement par la Direction, l'objectif reste néanmoins difficile à réaliser.

Pour la POS, la CGT a démontré à la Direction, chiffres à l'appui, que l'objectif n'était pas réalisable et que cela se traduirait inévitablement par des pertes de salaires.

Par ailleurs, le rapport d'expertise du cabinet SECAFI lié à la mise en place du CRM Salesforce qui vient d'être adressé à la Direction et aux membres du CCE démontre bien que les vendeurs ne disposent pas de tous les moyens prévus initialement dans la présentation du projet pour leur permettre de mener à bien leur mission. De plus, certains aspects du PRV sont en contradiction avec la stratégie commerciale annoncée par la Direction.

Par exemple, la vente de services et de solution, nécessite un cycle de vente long ce qui est contradictoire avec les 12 rendez-vous imposés aux commerciaux et qui s'inscrit dans une stratégie de rendement (vente de boîtes). Une synthèse du rapport SECAFI vous sera envoyée prochainement.

**Le mardi 6 décembre 2011 se tient une réunion du CCE au cours de laquelle le PRV 2012 sera présenté. Bien entendu, vos élus CGT défendront la plateforme revendicative des vendeurs.**

Pour la CGT, les avancées obtenues sont le fruit de la mobilisation du personnel et de l'implication de vos élus CGT.

**Restons mobilisés pour défendre nos salaires et nos conditions de travail.**

*Avec une mission  
et des objectifs,  
le salaire devient superflu.*

