



OBJECTIFS

Commercial Géo

Le 2 janvier 2012



La direction ne donne pas les moyens aux commerciaux de réaliser leurs objectifs

Lors de la réunion du Comité Central d'Entreprise du mardi 20 décembre 2011, conformément aux obligations légales, la Direction a présenté aux élus le PRV 2012.

La Direction a bien tenu compte d'un certain nombre de remarques des élus, mais aussi du fort mécontentement de la force commerciale Géo. **Elle a donc modifié ou supprimé un certain nombre d'objectifs.** Si des améliorations ont été apportées, il n'en demeure pas moins que vos élus CGT ne sont pas d'accord avec certains objectifs du PRV 2012, ni avec les moyens mis en œuvre pour les atteindre.

En effet, il apparaît clairement que les objectifs du PRV sont là uniquement pour **contenir la masse salariale des vendeurs.** Les primes POP, POS, PAT et boosters sont en réalité bien encadrées. Le discours de la Direction envers les commerciaux, « plus vous vendrez, plus vous serez rémunérés ! », n'est plus à l'ordre du jour...

La POS et la POP rêve ou réalité ?

- **Rémunération de la POS.**

Il semblerait que celle-ci ne soit pas payée à la prise d'ordre, mais selon le bon vouloir de l'informatique !!!

Pour la CGT, il n'est pas concevable que les vendeurs puissent être pénalisés dans leur rémunération à cause de problèmes de saisie informatique et, sur ce point, **il revient bien à l'entreprise d'apporter une solution.**

Pour la POS, la Direction a décidé de mettre au 2^{ème} semestre un objectif à 12 %. Cet objectif restera à 10 % si 45 % des vendeurs n'atteignent pas 70 % de l'objectif POS. En clair, cela veut dire aujourd'hui que moins d'un vendeur sur deux perçoit de la rémunération avec la POS.

Pour la CGT, il devrait y avoir au minimum 70 % de la force de vente qui soit en mesure d'atteindre l'objectif et de toucher la prime.

- **Rémunération POP**

La réalisation du Chiffre d'affaire est conditionnée par le PDZ de chaque vendeur. L'entreprise a décidé de développer les secteurs verticalisés (7 en 2011 pour 32 en 2012).

Ces modifications de zones vont avoir des répercussions importantes pour tous les vendeurs.

La CGT déplore que ces modifications aient été apportées sans aucune concertation. Une fois de plus, les vendeurs se retrouvent devant le fait accompli et ne connaissent ni leur nouveau secteur, ni leur parc. Un grand nombre de vendeurs vont se trouver en grandes difficultés pour réaliser leurs objectifs et par conséquent pour toucher de la rémunération variable.

- **Les moyens**

Aujourd'hui dans SalesForce, « le Parc Client » des commerciaux est composé de 80 % de mono machines. Le panier moyen d'une affaire est de 7 K€. **Alors comment réaliser des affaires supérieures à 35 K € ?**

Que dire des résultats 2011, où en Ile de France, 90 % des affaires signées sont des affaires de moins de 35 K€ ?

Que dire de la Région Sud Est, seulement 10 affaires de + 25 K € !

Que dire de la Région Sud...

Que dire de la région Ouest, sinistrée par un manque de vendeurs ?

Et que dire des vendeurs qui vont toucher le minimum garanti, faute d'avoir un parc suffisant ?

Lors de sa mise en place, Salesforce devait être un outil d'accompagnement or, il n'est pas le CRM tant attendu par les commerciaux.

Comme l'indique l'expert SECAFI dans son rapport relatif au bilan de la mise en place du CRM Salesforce celui-ci ne permet pas aujourd'hui d'accompagner les commerciaux dans la réalisation de leurs objectifs faute de disposer d'une base de données clients correctement renseignée (cœur de cible). Même les RRV sont aussi démotivés que les vendeurs face à ce manque de moyens. Concrètement, Salesforce est avant tout un outil de contrôle de l'activité des commerciaux.

D'autant que les nouvelles cibles commerciales, les cycles de vente plus longs, les nouveaux interlocuteurs par rapport à l'offre services, le manque de formation placent les vendeurs dans un nouvel environnement commercial qui accentue la difficulté à réaliser les objectifs. De même, les nouveaux PDZ vont aggraver les conditions de travail et au final, c'est bien la rémunération des vendeurs qui va diminuer.

La CGT appelle tous les vendeurs à témoigner de leur mécontentement lors du kick-off de janvier.

La CGT demandera à la Direction les moyens qu'elle compte mettre en œuvre pour que les vendeurs puissent travailler et être enfin rémunérés à hauteur de leurs efforts. Elle demandera la tenue, dès le mois de janvier, d'une réunion de la commission Pay Plan, élargie aux vendeurs de province.



Face aux objectifs qui, dans ce contexte ne paraissent pas réalisables, vos élus décideront à la rentrée des moyens juridiques à mettre en œuvre pour faire respecter le droit des vendeurs.