

Orientations PRV Géo 2013

Depuis le mois d'octobre 2012, la Direction a initié plusieurs rencontres avec les membres de la commission Pay Plan. Cette commission devait être porteuse de propositions pour le PRV 2013.

Les élus CGT étaient présents à ces réunions et souhaitaient, en premier lieu, traiter la question relative aux Poids de Zone (PDZ).

Les élus CGT proposaient de construire l'objectif des vendeurs à partir de la réalité du terrain pour déterminer le PDZ et non l'inverse, à savoir : définir une formule qui permette de ventiler l'objectif global de l'entreprise sur les 160 commerciaux. La CGT proposait également l'attribution d'un parc clients et prospects minimum afin de permettre aux vendeurs de réaliser leurs objectifs.

En effet, si aujourd'hui plus de 80 % des vendeurs ne réalisent pas leurs objectifs Chiffre d'Affaire c'est en grande partie à cause des PDZ. Le contenu des PDZ est incorrect et ce malgré le nettoyage de la base Sales Force.

Au final, la Direction n'a répondu que partiellement à nos propositions. Nous avons obtenu **que chaque commercial ait le détail de la composition de son poids de zone et qu'en cas de litige, il puisse obtenir l'arbitrage du Directeur de Région ou de la Direction commerciale.**

Pour la CGT il était possible de pallier les échecs de la politique commerciale mise en place depuis plusieurs années. L'objectif était de redynamiser les équipes commerciales pour leur permettre de retrouver le chemin des affaires. A défaut, cela risque de se traduire par une pression toujours plus forte sur la force des ventes.

Cette année, comme les années précédentes, la Direction sera obligée de verser à plusieurs commerciaux en fin d'année, une régularisation liée au minimum Conventionnel Cadre, preuve que les objectifs sont difficilement atteignables.

Néanmoins, la Direction va proposer, suite au départ d'une vingtaine de commerciaux, de dispatcher (lorsque cela sera possible) les secteurs vacants sur le district commercial. Ces gérances seront annuelles et rémunérées à 100 %.

De plus, la Direction souhaite instaurer une nouvelle grille sur les PDZ en 2013.

Voici dans les grandes lignes le projet de la Direction concernant les règles du PRV 2013.



P.O.P.

- Paiement du Chiffre d'affaire au 1^{er} euro.
- Facturation calendaire (du 1^{er} au 31 du mois).
- Prise en compte du CA à la facturation.
- Bonification du CA de 20 % si vente associée de logiciel SUP à 1 K€.
- Bonification du CA de 30 % si vente associée de logiciel SUP à 5 K€.
- Bonification du CA de 50 % si vente associée de logiciel SUP à 10 K€.
- Booster à l'identique.

Remarque : il est surprenant que la Direction, qui valorisait les affaires supérieures à 35 k€ associées avec une solution (booster à 1,5) ne le fasse plus en 2013.

Section Syndicale CGT CANON France

17, quai 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 : cgtcanon@cf.canon.fr - Site Internet : www.cgtcanon.com



P.O.S.

- Paiement du Chiffre d'affaire au 1^{er} euro.
- Facturation calendaire (du 1^{er} au 31 du mois).
- Prise en compte du CA à la facturation.
- L'objectif serait à 13 %.

La Direction a informé les élus du Comité d'Entreprise que seulement 34 % des commerciaux avaient touché 100 % de la prime POS au premier semestre 2012.

On aurait pu penser que la Direction maintiendrait le même objectif qu'en 2012 (12 %). **Cela veut dire que pour obtenir la même prime mensuelle de 625 € il faudra faire plus, avec une difficulté accrue pour obtenir la prime et le booster.**

La CGT pour sa part n'accepte pas cette proposition de la Direction, car elle constitue une diminution de salaire. Elle demande donc à la Direction de mettre en œuvre une rémunération qui corresponde à cette augmentation de l'objectif.



P.A.T.

- Paiement du Chiffre d'affaire au 1^{er} euro.
- Facturation calendaire (du 1^{er} au 31 du mois).
- Prise en compte du CA à la facturation.
- Arrêt de la neutralisation de la marge négative.

Remarque: la PAT devient mensuelle.

Super Booster.

La Direction a décidé de supprimer cette prime. Le Super booster fait partie prenante des rémunérations variables, le supprimer constituerait une modification du corps du Pay Plan et donc de la rémunération. La législation est très claire en la matière. La Direction prend donc le risque de devoir modifier le contrat de travail des commerciaux par le biais d'un avenant.

De plus, même si très peu de vendeurs obtenaient cette prime, elle était très appréciée par les plus performants. En la supprimant, la Direction prend le risque de voir ses meilleurs vendeurs quitter l'entreprise !

Instauration d'une prime de régularité.

La Direction souhaite mettre en place une prime de régularité sur l'activité. Celle-ci ne sera effective qu'à partir du 2^{ème} semestre 2013.

Minimum Conventionnel



Cette régularisation salariale sera versée en décembre aux vendeurs n'ayant pas atteint le seuil de rémunération annuel minimum fixé par la convention collective de la métallurgie. Si vous le souhaitez, vous pouvez contacter la DRH qui se fera un grand plaisir de vous informer de vos droits, ou consulter le site CGT Canon (cgtcanon.com) rubrique documentation.

En synthèse, la Direction a modifié les objectifs pour 2013 sans tenir compte de certaines préconisations des membres de la commission.

Il est regrettable que la Direction n'ait pas tenu compte des préconisations du Cabinet d'expertise Sécafi relatives aux conditions de travail des commerciaux.

Dans un contexte qui s'annonce difficile eu égard aux projets que la direction souhaite mettre en œuvre, il aurait été préférable que la force commerciale trouve une certaine stabilité et une compréhension claire de la stratégie commerciale de l'entreprise.

