



NON

à une PVC PRO-PME low cost!

La direction a décidé de modifier la structure de la PVC ainsi que la périodicité de versement pour les vendeurs avec portefeuille :

- La brique de vente individuelle (placement) reste inchangée.
- La brique « Gain Composante client », impliquant jusqu'à 4 indicateurs selon les types de vendeurs, et qui est actuellement dépendante du CAT réalisé, va laisser place à :
 - Une brique « Création de valeur » (suivi de CA),
 - Une brique « satisfaction client » basée sur les objectifs collectifs au niveau de l'équipe.



Les conclusions de l'expert Technologia, diligenté par le CSEC, sont éloquentes « *les réglages de la nouvelle PVC, si le R/O n'est pas revu à la baisse, créeraient des objectifs très difficiles à atteindre pour une majorité des vendeurs. Cette nouvelle PVC "plus sévère" intervient dans un contexte difficile pour les commerciaux. Il convient donc de prévoir des retouches dans le modèle, et d'être vigilant sur la démotivation, les risques psycho-sociaux et le turn-over que la nouvelle PVC pourrait déclencher.* »

FOCom considère que ce projet est régressif et inacceptable en l'état. Il exposera les salariés à des risques psychosociaux considérables, générera une baisse d'attractivité du métier et augmentera les tensions interservices.

En réponse à nos demandes, la direction a annoncé certaines modifications telles que l'ajustement de la répartition des poids des indicateurs pour répondre à la problématique de mieux rémunérer la surperformance. Nous continuons à combattre :

- Le système de *gain collectif* ou satisfaction client qui ne peut pas dépasser la partie vente individuelle (GIV) sinon il y aura un écrêtage.
- Les gains potentiels plus faibles pour ceux qui atteindront 100% du R/O. Une proportion importante de vendeurs seraient « perdants » dans la simulation.
- Les montants plafonnés en fonction du canal. Certains top performers pourront voir leur PVC diminuer.
- L'allongement du délai de mesure de la satisfaction qui risque d'embarquer dans la rémunération des vendeurs des dysfonctionnements liés à la qualité du travail d'autres acteurs de la chaîne sur laquelle ils n'ont pas de prise.

Une fois de plus, Orange fera des économies sur le dos de ses salariés. Et, à quel prix!

FOCom demande à la direction de revoir le modèle de PVC en révisant les espérances de gains, les poids de chaque composante, avec des indicateurs maîtrisables, et qu'elle apporte des garanties afin de pallier toute perte de revenu.

VOTRE DÉFENSE
notre engagement!



J'adhère à FOCom en ligne

