



DEF: Soldes monstres sur la PVV !

Janvier 2016

La direction commerciale Entreprise DEF a restitué le bilan PVV du S1 2015 des Agences entreprises aux syndicats le 15 décembre et a présenté son programme Vente 2016.

Nous vous laissons juges !

Ce bilan montre des écarts significatifs. La PVV moyenne, tous segments confondus, s'établit, selon l'entreprise à 143% de l'espérance de gains, de 107% pour l'AE Caraïbes à 204% pour l'AE Réunion. Sa répartition va de 117% à 268% ! Sud a demandé communication de la PVV médiane, situant la part des 50% de la population au dessus et en dessous de ce montant ainsi que le nombre de vendeurs-euses n'atteignant pas les 100%. Nous avons également demandé la répartition hommes/femmes par métiers. La direction a refusé ! Nous ne comprenons pas ce que l'entreprise a à cacher (voir tableau au verso).

Les primes locales sont, elles aussi, très variables. L'opacité est telle que l'entreprise refuse même de nous donner l'effectif concerné par AE. Pour mémoire, cette prime, à la main des DAE, est de 5% du budget de l'ensemble de la PVV à 100% ramené au nombre d'effectifs. Les montants moyens indiqués ne permettent aucun échange avec DEF sur l'intérêt et la « bonne utilisation » de ces primes.

Et...DEF annonce des « ajustements » des périmètres ICS (Ingénieur-e Commercial-e Spécialisé-e)

En 2016, la vente doit s'approprier le nouveau vocabulaire de DEF qui ne dit plus changement de modèle mais ajustement des périmètres ICS ! Les produits seront moins valorisés avec plus de solutions à vendre. La direction ne dit pas moins de PVV pour les ICS mais espérance de gains identique voire plus importante. Cela sous entend que les IC, dont le rôle est la détection de projets, devront être encore plus autonomes sur les études (mobilité, réseaux...). La question du devenir du métier d'ICS se pose puisque DEF se contente de

constater beaucoup de départs dits « naturels » avec une difficulté de recrutement, au contraire des métiers d'IC, AM(IC HDM) et RCT (Responsable Client Territoire). Le taux de commissionnement des produits baisse de 26% à 56% en fonction des spécificités ICS.

Cet ajustement, dixit DEF, aurait été souhaité par les ICS ! Pour Sud, c'est surprenant de solliciter une réduction du taux de commissionnement et donc de la part variable déjà en forte baisse.

EtDEF est en réflexion sur l'environnement de la vente !

Un projet peut en cacher un autre. Après ARC puis Delivery en cours, est venu le temps de réfléchir à l'organisation de l'environnement de la vente. La direction annonce des départs « supérieurs » à 25% à horizon 2018 sur la majorité des métiers concernés (Ascom, pôle contrat, ITC, IA, RLO, RMO et SAME) avec près de 58% sur les effectifs des 3 derniers métiers cités. Les maîtres mots sont : plus d'autonomie et de responsabilités, convergence des outils avec les équipes Delivery, filières métiers adaptées...En exemple, le souhait de voir les Ascoms évoluer vers le métier d'IC ! Pour rappel, Delivery dont la mise en œuvre est programmée au S1 2016, avec comme objectif la bagatelle de 30% de gains de productivité soulève toujours beaucoup d'interrogations et de mécontentements, légitimement.

Dans ce contexte, comment l'entreprise compte-t-elle refondre les métiers de la vente avec une réduction du personnel et une charge de travail croissante ? Revendiquer des garanties de sécurisation d'une partie significative de la part variable et son intégration dans les salaires (ou le complément salarial) est plus que jamais d'actualité.

La PVV moyenne S1 2015 par métiers

| Segment | métier | CAR | DOF | GE | ISE | NC | NDF | OA | PAR | R2A | REU | RM | SO | SOM | Total | PVV moy av PL | Esp. G | Max |
|---------------|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|---------------|--------|--------|
| Tous | DV | 129% | 124% | 154% | 189% | 196% | 169% | 177% | 191% | 172% | 229% | 186% | 189% | 132% | 169% | 14 958 | 8 835 | 20 926 |
| | RDV | | 118% | 166% | 161% | 176% | 143% | 153% | 156% | 151% | 231% | 175% | 174% | 126% | 156% | 10 142 | 6 499 | 15 681 |
| Total Manager | | 129% | 120% | 163% | 171% | 182% | 151% | 160% | 164% | 157% | 230% | 178% | 177% | 128% | 160% | 11 259 | 7 040 | 20 926 |
| HDM | AM | | 124% | 138% | 172% | 160% | 140% | 141% | 152% | 171% | 230% | 155% | 140% | 146% | 149% | 11 770 | 7 921 | 24 009 |
| | ICS OCS | | 256% | 159% | 98% | 78% | | | 223% | | | 73% | | | 148% | 8 869 | 6 000 | 15 348 |
| | ICS IT | | 145% | 112% | 129% | 99% | 121% | 153% | 83% | | | | | 124% | 125% | 6 874 | 5 496 | 10 174 |
| | ICS MC | | 141% | 101% | 221% | 110% | 114% | 84% | 143% | 190% | 172% | 173% | 90% | 86% | 134% | 7 855 | 5 862 | 24 111 |
| | ICS SC | | | 134% | 94% | 124% | 183% | 102% | 109% | 152% | 222% | 92% | 120% | 182% | 130% | 10 220 | 7 879 | 23 030 |
| | ICS M2M | | | 232% | | | 122% | 207% | 191% | 166% | | 83% | | 140% | 161% | 8 980 | 5 588 | 12 422 |
| | ICS Parc | | | 101% | 156% | 263% | 215% | 56% | 155% | 321% | 221% | 217% | 270% | | 177% | 8 185 | 4 631 | 19 966 |
| MMM | IC | 110% | 131% | 142% | 118% | 159% | 111% | 146% | 133% | 131% | 169% | 141% | 153% | 119% | 135% | 7 313 | 5 419 | 16 461 |
| | ICS OCS | | 54% | | 148% | 181% | | 121% | 406% | | | 197% | | 139% | 157% | 9 076 | 5 790 | 19 484 |
| | ICS IT | 237% | 54% | 96% | 125% | 247% | 90% | | 208% | 156% | | | | 110% | 143% | 8 057 | 5 625 | 17 622 |
| | ICS MC | | 235% | 89% | 142% | 139% | 88% | 131% | 136% | 120% | | 157% | 138% | 135% | 137% | 4 784 | 3 480 | 11 920 |
| | ICS SC | | | 143% | 119% | 106% | 183% | 128% | 193% | 156% | 114% | 196% | 173% | 118% | 154% | 7 507 | 4 870 | 17 135 |
| SPES | IC | 104% | 125% | 156% | 144% | 127% | 128% | 132% | 155% | 100% | | 98% | 157% | 121% | 131% | 7 065 | 5 393 | 14 160 |
| | RCT | 119% | 64% | 164% | 136% | 166% | 165% | 64% | 133% | 150% | | 187% | 114% | 137% | 143% | 11 369 | 7 930 | 19 305 |
| | ICS OCS | | | 132% | 208% | | 110% | 135% | | 565% | | 159% | | | 268% | 16 068 | 6 000 | 42 607 |
| | ICS IT | | | 324% | | 142% | 98% | | 100% | 35% | | 59% | 85% | | 123% | 7 379 | 6 000 | 19 413 |
| | ICS MC | | 66% | 139% | 140% | 126% | 143% | 95% | 115% | 124% | | 104% | 354% | 107% | 153% | 6 219 | 4 061 | 17 854 |
| ICS SC | | 66% | 92% | 132% | 124% | 99% | 191% | 132% | 193% | 83% | 102% | 89% | 107% | 117% | 6 874 | 5 855 | 17 698 | |
| Total Vendeur | | 102% | 130% | 134% | 141% | 157% | 124% | 135% | 152% | 145% | 197% | 139% | 153% | 125% | 139% | 8 166 | 5 856 | 42 607 |
| Total | | 107% | 129% | 138% | 145% | 162% | 128% | 139% | 154% | 146% | 204% | 145% | 157% | 125% | 143% | 8 581 | 6 014 | 42 607 |