

New PVC Travailler plus pour gagner moins !

Dans son projet d'ensemble d'économie de masse, la Direction Orange s'attaque à la **Part Variable Commerciale (PVC) des Agences PRO-PME (A2P)**.

Cette unité ultra rentable pour Orange, dispose d'un système de PVC mis en place en 2016 pour coller à l'évolution du marché entreprise, longtemps pointée du doigt comme étant la plus élevée du marché entreprise. Les résultats et les efforts faits par les salariés PRO-PME ont toujours été entachés par des remarques désagréables sur les montants PVC atteint par la Direction PRO-PME mais aussi par le directeur de la Direction Entreprise France (DEF) qui veut absolument « harmoniser » les PVC Entreprise.

Le 22 mars 2023, la Direction Orange a présenté son projet d'évolution de la PVC des Agences PRO-PME à vos représentants du personnel.

Nous avons constaté une fois de plus que pour la Direction, « harmoniser » signifie **baiss**er la PVC **et la plafonner** tout en demandant aux vendeurs de faire encore plus d'efforts et vendre toujours plus.

Pourquoi faire simple quand on peut faire compliqué ?

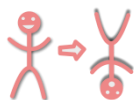
Un nouveau système PVC très complexe dont les composantes varient selon les métiers :

- Pour les vendeurs réactifs Conseillers Clients 3901, Conseillers Clients Spécialisés, Conseillers Clients e-chat, Conseillers Clients Proactif, Conseillers CAP Pro et Conseiller Activa : 3 composantes que sont les gains individuels vendeur (GIV), les ventes collectives équipe et la composante valeur client (indicateur création de valeur et satisfaction client). Avec des plafonds, espérances de gain, abaque, écrêtage, etc...



La composante collective représentera au maximum 50% du GIV.

- Pour les vendeurs Nomade et Chargé de clients : 2 composantes qui sont les GIV et la composante valeur client (indicateur suivi du CA, et satisfaction client).
- Un système de calcul mensuel pour les vendeurs réactifs et un calcul trimestriel et semestriel sur le CA pour les Nomades et CDC.



On n'améliore rien, on change tout !

Tout d'abord, il faut bien comprendre que dans cette nouvelle formule PVC, le système de calcul change complètement. En effet, plus de coefficient multiplicateur par composante atteinte, mais une addition complexe avec des espérances de gains pour la composante valeur client composée d'abaques pour les vendeurs nomades et chargé de client (CDC) selon l'atteinte du CA.

Ceux qui vivent d'espoir meurent de faim !

Cet item composante client est très problématique car elle repose uniquement sur des espérances de gain. Comment est calculé ce montant ? pourquoi le limiter ? quelle garantie avons-nous que ce montant ne va pas baisser ? pourquoi un écrêtage, un plafond global semestriel ?

Pour la CGT FAPT, il y a trop de variable d'ajustement dans le seul but de baisser la rémunération des vendeurs tout en leur demandant de vendre encore plus pour maintenir leur niveau actuel de rémunération.

La CGT FAPT a interpellé la Direction de l'A2P qui se retranche dans des explications vides de sens.

- Comment l'entreprise peut imposer aux vendeurs cette nouvelle PVC sans avoir au préalable fait une expérimentation ou une étude en associant les salariés ?
- Où est la cohérence ou la stratégie pour Orange de plafonner la PVC à 15 000€/semestre pour le service réactif et à 25 000€/ semestre pour le service proactif ?
- Orange souhaite plafonner aussi son chiffre d'affaires en conséquent ?



L'harmonisation de la part variable ne doit pas se faire au moins disant !

Ce projet est décrié par le rapport Technologia comme créateur de risques psychosociaux (RPS).

Technologia a émis au total 36 préconisations dont la direction n'en prend que très peu en compte dans ce projet.

Par ailleurs, les commissions CSSCT et Entreprise ont émis aussi des préconisations que la direction refuse de suivre dans l'intégralité

Toutes les Organisations Syndicales représentatives ont rendu un avis négatif !

**La CGT FAPT
a demandé le retrait de ce projet
et appelle l'ensemble des salariés
à se mobiliser.**



Fédération nationale des salariés du secteur
des activités postales et de télécommunications CGT
263, rue de Paris - Case 545 - 93515 Montreuil Cedex
Tél. : 01 48 18 54 00 C.C.P. Paris 20376 D
Site : www.cgt-fapt.fr Mail : fede@cgt-fapt.fr

