



2014 : L'ANNEE DES PROMESSES...

La Direction met en place un nouveau mode de rémunération commerciale comportant un fixe et un variable.

Cette partie variable est basée sur des objectifs qui peuvent être révisés en fonction de critères définis par la Direction.



...IL FAUT DES SIGNATURES !



2015 : L'ANNEE « DIGITAL 2015 »

Digital 2015 devait voir le retour à la croissance et tous les salariés ont travaillé d'arrache-pied pour atteindre cet objectif d'entreprise qu'ils appelaient de leurs vœux. Tellement travaillé qu'une enquête diligentée par la Direction a révélé qu'un grand nombre d'entre eux, tous services confondus, était en état d'épuisement professionnel !

2016 : L'ANNEE DES RETOURNEMENTS

Pour solder les rémunérations 2015, il restait à calculer et verser aux commerciaux un montant (la clause de performance) qui régularisait leur partie variable.

Cette « clause de performance » est décrite dans la « note de modalités », laquelle fait partie du contrat de travail des commerciaux.



Or, la Direction a décidé unilatéralement d'appliquer différemment la clause de performance : elle a plafonné les meilleures rémunérations, elle a repêché les moins bonnes, dans « un souci d'équité des rémunérations », nous a-t-on argumenté.

Au vu de notre réaction, la Direction est revenue en proposant des aménagements à ses « réaménagements ». Après avoir plafonné, elle déplafonne (certains seulement) en présentant cela sous la forme d'une « mesure complémentaire » ! Il fallait oser....

Nous l'avons dit haut et fort depuis sa mise en œuvre : le nouveau système de rémunération est contre-performant. La complexité de sa mise en œuvre a terriblement déstabilisé les forces de vente. Aujourd'hui encore, aucun commercial ne sait vraiment ce qu'il va gagner à la fin du mois.

Notre position est claire :

- ne pas payer ce qui est dû n'est pas légal et nous n'avons pas à marchander l'application du contrat de travail,
- ne pas payer ce qui est dû est un manque de loyauté vis-à-vis des commerciaux.

Si la Direction persiste dans ses décisions, elle fait un mauvais calcul susceptible de générer des conséquences négatives, tant sur la motivation des équipes que sur l'aspect économique et social.



Nous restons à votre disposition pour des informations complémentaires.

Belhassen **ESSAADI** - Délégué syndical central - **06 80 94 63 55**

Nadine **CHAMPROU** - Déléguée syndicale - **06 70 19 76 51**

David **MALLET** - Délégué syndical d'encadrement - **06 07 46 52 15**

Pour adhérer à la CFDT, envoyez ce coupon à l'adresse mail ci-dessous ou déposez le au local syndical Citylights C3-0



Prénom+Nom :

Tél :

Fonction :

Service ou Agence :

Email privé :

Nous garantissons la confidentialité de ces données.

