



## Plans Rémunérations Virtuelles

Les sujets de négociation aussi sérieux soient-ils, ne devraient pouvoir s'imposer à la discussion, que si les partenaires sociaux et la Direction estiment qu'il y a matière à faire progresser l'intérêt des salariés et/ou de l'entreprise. Cela dit, reste à en déterminer les priorités. Ces choix, nous avons réussi à les étaler dans un calendrier social. Malheureusement, chez Initial ce sont les éventuelles pénalités gouvernementales qui déterminent l'ordre des discussions. Ce qui intéresse les salariés devient secondaire. Sauf si (...)

En 2012 nous avons échangé à plusieurs reprises sur les Plans de Rémunérations Variables des salariés du Service Commercial, Service Clients et Agents de Service. La Direction s'était engagée à nous communiquer les documents qui définissent les critères et les objectifs fixés pour 2013 avant le CCE de décembre.

Malheureusement, à cette date nous avons été informé, qu'ils n'étaient pas complètement finalisés, et d'autre part, qu'il fallait les communiquer en priorité aux responsables de service.

Cette fâcheuse situation nous a empêché de consulter les salariés. De ce fait, nous n'avons pu avoir de discussion objective sur cette forme de rémunération et plus particulièrement sur le contenu des nouveaux plans. Aujourd'hui, nous nous retrouvons devant une vague de protestations. Plusieurs agences nous ont interpellées pour nous faire part de leur mécontentement.

La Direction semble ignorer la situation économique de notre pays et par conséquent les difficultés que rencontrent nos clients.

Les plans de rémunérations doivent permettre à chaque salarié qui y est soumis, de gagner au moins autant que l'année précédente. Nous craignons d'après radio "j'ai les PRV mais je n'ose pas les diffuser" qu'il sera quasiment impossible d'atteindre les objectifs, qui de plus subiraient une augmentation. Pour info, dans l'ensemble du groupe seul 24 Attachés de Clientèles sur 80 ont réalisé leurs chiffres en 2012.

La Direction ne tient pas compte des particularités de certaines Agences qui couvrent des secteurs très étendus et qui nécessitent de longs déplacements. Il arrive à certain salariés de parcourir plus de 4500 kms par mois soit en moyenne 45 heures de conduite. Il s'agit pourtant d'heures de travail effectif.

Le temps passé à gérer les clients MEX (qui sont de plus en plus nombreux) pénalise fortement ceux qui prêtent l'attention nécessaire à leur fidélisation. Le temps passé à renégocier les moyens et gros clients, ainsi que les appels d'offres n'est pas pris en compte. Un nombre de visites à réaliser conditionne l'obtention de primes, alors que ce nombre est irréalisable compte tenu des charges de travail précédemment évoqués.

En conclusion, plutôt que de parler de primes les salariés concernés ont le sentiment de subir des pénalités. Nous savons pourtant que les performances sont souvent réalisées lorsque les objectifs sont atteignables.

Pour toutes ces raisons, nous avons souhaité mettre ce sujet sur la table des négociations. Un message électronique a été envoyé dans ce sens le lundi 11 février à Monsieur LE JOLY, DRH du Groupe. A ce jour, son silence sonne comme du mépris.

Initial CGT qui en a vu d'autre, prépare sa réponse!!!