



## Non au Paiement à la facturation

Comme leurs noms l'indiquent, l'entreprise n'a pas pu échapper à ces obligations annuelles (NAO) et c'est de manière très directe que ces négociations ont été bâclées sans véritable concertation avec les partenaires sociaux.

Les augmentations des salaires fixes pour les populations CR et VM ont été décidées à l'avance et ont fait l'objet d'une annonce avant même une quelconque demande des IRP et sans aucune autre possibilité de retouches voire suggestions pour tout autre population commerciale.

Zéro Euro pour les GC, les MS, la DNCS, les supports à la vente, les formateurs clients, les consultants etc, car pas de budget pour cette année à rétorqué la Direction.

Pour le mode de calcul des rémunérations variables, même combat.

Nous avons tout tenté, par les démonstrations de frustrations que cela allait entraîner, le fait que certains d'entre vous aient des fixes figés depuis de longues années, les découragements et le risque de voir encore partir des commerciaux de talent ! Rien à faire.

Même le code du travail a été lu en séance, l'article relatant la rémunération variable.

« Dès lors qu'il en est fait la demande à l'employeur par les instances représentatives, l'employeur est obligé de présenter le mode de calcul des rémunérations variables aux partenaires sociaux dans la NAO ». Suite à cette lecture notre Directeur des Ressources Humaines a répondu qu'il allait garder son argent pour payer ses avocats puisqu'il était attaqué.

Contrairement à tout ce que vous auriez pu entendre ou lire, rien de ce qui a été présenté en Kick Off n'a été négocié avec vos partenaires sociaux.

Vous avez été très nombreux à signer spontanément la pétition qui a circulée tout ce mois de mai.

Le paiement à la facturation est un système dangereux dans une structure comme la nôtre.

La direction réfute ce danger expliquant qu'à une époque il était courant de payer les commerciaux de cette manière, voire même au paiement du client !

Ce qu'on oublie c'est qu'à cette époque nous savions livrer en 48 heures, que la moindre vente était très rémunératrice, et qu'à cette époque les vendeurs étaient aussi rémunérés sur les produits financiers qu'ils mettaient en place.

Nous sommes dans un monde qui évolue et nous en tenons compte. Les process changent, nous devons nous y adapter. Par contre nous ne pouvons accepter que la Direction, quand cela l'arrange, mette en place des systèmes de paiement des commissions révolus et ingérables de part notre position de multinationale:

### Le paiement à la facturation

Le paiement à la facturation a généré une baisse de la rémunération sur cette première année et a entraîné le paiement aléatoire des commissions des vendeurs. En élargissant cette clause au paiement des primes des commerciaux, le risque d'obtenir ses primes ou pas, repose maintenant totalement sur le bon déroulement de chaque livraison. La connexion en temps et heures du

matériel, la mise en place de solutions par le service technique décident de la date de paiement des commissions. Si toutes ces étapes se sont réalisées correctement, vient s'ajouter la problématique de

la reprise de l'ancien matériel chez le client, là nous devenons tributaires du service logistique et de la disponibilité du transporteur. Reste ensuite que notre service administratif soit en mesure de facturer correctement. Et nous ne passerons pas pour des fous, si nous évoquons des problèmes de grèves sur les plates formes, de tremblements de terre, de tsunami.

A ce propos, l'annonce de Ricoh monde signifiant la suppression de 10 000 salariés, l'aveu que les usines du Japon ont été durement touchées par la catastrophe, laissent présager des reliquats importants dans les prochains mois. Le paiement à la facturation prend là toute son importance...

Voilà un ensemble de mesures prises par la Direction, et force est de constater que les risques ne sont pas partagés, puisque seul le vendeur prendra les risques financiers, alors qu'il ne peut être responsable de tous les aléas générés par l'Entreprise en France comme dans le monde entier. Cette clause sur le paiement à la facturation repose sur la volonté unique de la Direction de payer ou pas.

Car après le passage des commissions à la facturation, ce sont désormais les primes qui seront payées sur ce même mode, alors que des tarifications n'existent pas encore et ne sont à ce jour pas encore publiées dans la tarification officielle, seules des formations sont en cours alors que nous clôturons le mois de mai et qu'il ne reste plus qu'un mois pour boucler le 1<sup>er</sup> trimestre.

Qu'importe, il nous reste l'outsourcing, le MDS, sauf que ces offres sont en train d'être revues. Nous ne pouvons que constater que nous ne sommes pas pleinement opérationnels, d'autant et que dans certaines UO les supports aux ventes ne sont pas encore formés totalement !

Fixer un objectif stratégique sans être prêt, sans offre possible, c'est 30% au moins des primes qui sont assurées de ne pas être versées. A cela vous rajoutez le retard pris par la Direction à remettre les objectifs qui sont arrivés entre le 12 et le 20 mai, menaçant les plus précoces et les plus fragiles à retourner ces derniers signés le 16 mai sous peine de ne pas toucher de commissions à fin juin.

Toutes ces manières de faire ne sont ni respectueuses, ni acceptables, et touchent la dignité de nombreux d'entre nous, créant des frustrations, du découragement, et des départs vers la concurrence.

Par ces motifs inadmissibles pour une entreprise N°1 sur son marché, nous demandons à notre PDG d'étudier notre proposition qui aurait pour effet de réduire ce déséquilibre contractuel. Et de mettre en place les mesures suivantes :

**1/ Versement des commissions à la facturation et/ou dans un délai maximum de 30 jours après enregistrement des commandes à compter que celle-ci ne soient pas contestables.**

**2/ Retour des primes à la prise d'ordre avec régularité comme par le passé en cas de litige**

**3/ versement d'1/6 des R/O à fin juin sans aucune contre partie et avec régularisation suivant les productions d'avril et de mai.**

Sans attendre l'accord de la Direction et donc sans délais, les syndicats signataires appellent les commerciaux, dès ce jour, à une grève du zèle illimitée de l'enregistrement des commandes.

**Ci-joint les pétitions signées par les salariés de toutes les régions et qui sont en attente de votre réponse.**