



**Business
Services**

**Décision PDT/DC/02 du 25 janvier 2008
Plan de Rémunération Variable
(PRV)
Direction Commerciale
2008**

orange Business Services
EGT
Solutions Image
27, rue Anatole France
92532 LEVALLOIS Cedex

Marc DUPLESSY
Directeur Administratif et Financier





1. Principes.

1.1 L'objet du présent document :

Est de présenter les modalités de calcul de la fraction de la partie variable appelée « intéressement commercial » dans les contrats de travail.

1.2 Les salariés bénéficiaires de ce PRV :

Les Acteurs bénéficiaires de cet intéressement commercial sont les salariés d'EGT dans le domaine commercial, c'est-à-dire les Ingénieurs Commerciaux et les Managers Régionaux des Ventes. Ces salariés du domaine commercial sont ci-après nommés les Acteurs. Le principe du bénéfice de cette rémunération variable est mentionné dans les contrats de travail.

Sont exclus de ce PRV, les personnes en congé individuel de formation, les stagiaires, les personnes en congé parental, en congé sabbatique, en congé sans solde ou sous contrat (ou en période) de professionnalisation.

1.3 Principes :

En application de son contrat de travail, l'intéressement commercial d'un Acteur de la Direction Commerciale, Ingénieur commercial ou Manager Régional des Ventes, est calculé conformément aux modalités arrêtées collectivement au sein de l'entreprise (qui font l'objet de ce PRV) et déterminé suivant l'atteinte d'objectifs quantitatifs.

Chaque semestre, dans le cadre de la notification du budget qui est défini par son actionnaire, l'Entreprise doit réaliser un objectif de chiffre d'affaires et un objectif de marge qu'elle confie à sa Direction Commerciale.

- L'objectif de chiffre d'affaires se traduit concrètement par un volume de « prise d'ordre ».
- L'objectif de marge se traduit concrètement par un taux moyen (et donc un volume) de « marge sur coût d'achat ».

Ces objectifs sont trimestrialisés, en tenant compte des niveaux d'activité des différentes périodes.

La Direction Commerciale répartit ces objectifs trimestriels entre les Managers Régionaux des Ventes en fonction des potentiels des secteurs commerciaux attribués, du nombre et des capacités professionnelles (séniorité) des Ingénieurs Commerciaux qui leur sont confiés. Sur les mêmes bases, ceux-ci définissent les objectifs individuels des Ingénieurs Commerciaux, sous le contrôle de la Direction Commerciale.

L'intéressement commercial est indexé sur le niveau d'atteinte d'un objectif commercial (prise d'ordre ou marge sur coût d'achat), fixé trimestriellement à chaque Acteur.

Les règles d'acceptation des commandes clients pour prise en compte dans l'assiette de calcul de l'intéressement commercial de chaque Acteur sont définies dans la « procédure de validation des commandes clients » de la Direction Financière.



2. Processus de mise en œuvre du PRV.

2.1 Secteur :

Chaque Acteur de la Direction Commerciale se voit confier pour une période donnée un secteur commercial, qui comprend des clients et des prospects.

Cette liste exhaustive de clients ou prospects, identifiés par leur SIRET, correspond à une zone géographique et/ou une liste de grands comptes.

On appelle zone géographique, un ensemble de départements, cantons, communes, quartiers, rues, immeubles ou toute autre entité permettant de définir une liste d'entreprises implantées sur ce territoire.

Un grand compte peut regrouper une ou plusieurs raisons sociales (ex. Saint Gobain et ses filiales), un ou plusieurs établissements (ex. EDF et ses centres régionaux), un ou plusieurs centres de décision et de signature ayant entre eux des liens juridiques et/ou financiers, sur un périmètre géographique défini par le management commercial.

Le lieu de signature du contrat, attesté par la signature et le tampon du client, détermine le code du secteur commercial sur lequel la commande sera saisie.

Les Acteurs commerciaux doivent impérativement limiter leur activité au secteur commercial qui leur est confié.

Cette règle de territorialité s'applique également aux Managers Régionaux des Ventes.

Toute dérogation à cette règle nécessite un accord des deux Managers Régionaux des Ventes des Ingénieurs Commerciaux concernés ou du Directeur Commercial.

Un changement de secteur commercial ne s'effectuera qu'à l'issue d'un préavis de 1 mois. Il donnera lieu à l'établissement d'un document « Notification de fonction, de catégorie, de zone, d'équipe, d'objectif ou de nominal » (voir annexe 2) et prendra effet au premier jour du mois suivant.

2.2 Fixation de l'objectif :

L'objectif commercial à atteindre sur son secteur est signifié à l'Acteur concerné par son Manager Régional des Ventes ou par le Directeur Commercial au début du trimestre courant, dans le délai le plus court répondant aux intérêts réciproques des parties. La notification de l'objectif donne lieu à un entretien individuel. Les éléments principaux (code zone, montant de l'objectif, montants des nominaux) sont précisés dans un document remis au collaborateur au cours de cet entretien (cf. annexes 1, 2).

2.3 Détermination du niveau d'atteinte :

Le niveau d'atteinte de l'objectif commercial est constaté le dernier jour du trimestre courant ou à une date précisée par la Direction Commerciale au début du trimestre. Il est évalué conformément aux règles d'acceptation des commandes rappelées au paragraphe 1.3.



3. Processus de valorisation de l'intéressement commercial.

L'intéressement commercial est calculé sur la base de l'atteinte de l'objectif commercial fixé trimestriellement à chaque Acteur.

3.1 L'intéressement commercial pour l'Ingénieur Commercial :

L'intéressement commercial est calculé suivant la formule :

$$\text{Intéressement Commercial} = (N \times R/O \times C_p)$$

Où,

Nominal Trimestriel	N
Prise d'Ordre	R
Objectif de prise d'ordre	O
Coefficient de performance	Cp

- N = Nominal trimestriel : quart de l'intéressement commercial (en équivalent année pleine) pour des objectifs atteints à 100%.
- Chaque produit ou service au catalogue appartient à une « famille ». A chacune d'entre elles, on affecte, au début de chaque trimestre, un coefficient Cf dit « coefficient de famille ». Pour chacune des familles, la valeur du coefficient de famille est indiquée en début de trimestre, dans le délai le plus court répondant aux intérêts réciproques des parties.
Pour chaque commande, le montant de prise d'ordre pris en compte pour le calcul de l'intéressement commercial est égal à la multiplication du prix de vente de chaque produit ou service constitutif de la commande par le coefficient Cf de la famille à laquelle il appartient.
Pour chaque trimestre, R est égale à la somme des montants de prise d'ordre de toutes les commandes validées pendant le trimestre.
- Les abaques de description des coefficients Cf et Cp sont données ci-après (annexe 7).

Dans tous les cas, l'intéressement commercial ne pourra être supérieur à 3,5 x N.

3.2 L'intéressement commercial pour le Manager Régional des Ventes :

L'intéressement commercial est calculé suivant la formule :

$$\text{Intéressement Commercial} = (N \times R/O \times D_p)$$

Où,

Nominal Trimestriel	N
Marge sur coût d'achat	R
Objectif de marge sur coût d'achat	O
Coefficient de performance	Dp

- N = Nominal trimestriel : quart de l'intéressement commercial (en équivalent année pleine) pour des objectifs atteints à 100%.

- La marge sur coût d'achat est calculée pour chacune des commandes validées. Pour chaque trimestre, R est égale à la somme des volumes de marge sur coût d'achat de toutes les commandes validées pendant le trimestre.
- L'abaque de description du coefficient Dp est donnée ci-après (annexe 7).



Dans tous les cas, l'intéressement commercial ne pourra être supérieur à $3,5 \times N$.

3.3 Le Minimum Variable Garanti :

Les personnes nouvellement arrivées dans la fonction ou les Acteurs commerciaux concernés par un changement significatif de secteur commercial, notamment en cas de mutation géographique de l'Acteur ou de remplacement d'une zone géographique par une liste de grands comptes, pourront percevoir pendant une période un intéressement garanti à hauteur du montant du MVG.

Le MVG est un montant d'intéressement commercial « garanti » aux Acteurs de la Direction Commerciale pendant une période donnée (minimale d'un mois), durant laquelle EGT prend partiellement en charge la difficulté à atteindre les objectifs. La durée et le montant du MVG sont fixés sur proposition du Manager Régional des Ventes et validation du Directeur Commercial. Son montant mensuel brut ne pourra être inférieur à 75% du tiers du Nominal trimestriel (N) tel que défini plus haut.

En aucun cas le MVG n'est perçu pendant l'absence d'un salarié, quel qu'en soit le motif. Par ailleurs, l'absence du salarié ne prolonge pas d'autant la période de MVG.

3.4 Départ d'un Acteur en cours de trimestre :

Dans le cas de départ d'un Acteur en cours de trimestre, l'intéressement commercial est calculé, prorata temporis, suivant les principes de calcul du PRV.

3.5 Essais et prêts :

La mise à disposition d'un produit, à titre gratuit, pour essai ou prêt, ne doit pas faire l'objet d'une commande et ne sera pas prise en compte dans les actes commerciaux faisant l'objet de l'intéressement commercial.

4. Processus de paiement de l'intéressement commercial.

4.1 Principes :

L'intéressement commercial est calculé et arrêté chaque trimestre suivant les règles explicitées ci-dessus. Il est versé

- pour 50% de son montant total, le mois postérieur à la clôture dudit trimestre,
- pour le solde, après facturation de chaque commande prise en compte dans son calcul, proportionnellement au montant de la commande qui aura été facturée.

Il est toutefois précisé que l'intéressement commercial versé au premier mois de l'année courante résulte de l'application des règles définies dans le PRV de l'année précédente et que l'intéressement commercial relatif au dernier trimestre de l'année 2008 sera versé l'année suivante selon le principe défini ci-dessus.



4.2 Paiement de l'Intéressement Commercial :



A chaque commande retenue dans le calcul de l'intéressement commercial du trimestre T est attribuée une part de cet intéressement dans la proportion du montant de cette commande par rapport à R.

- Le mois qui suit la clôture du trimestre T, l'Acteur perçoit, a minima, 50% de la somme des parts d'intéressement commercial de l'ensemble des commandes validées dans le trimestre T.
- Le solde de la part d'intéressement commercial de chaque commande sera versé après facturation de ladite commande. En cas de facturation partielle, le
- solde de la part d'intéressement commercial est versé au prorata du montant de cette facturation par rapport au montant total de la commande.

5. Actes entraînant un dé-commissionnement pour les Acteurs.

Les règles ci-dessous s'appliquent à tous les Acteurs concernés, sauf avis contraire de la hiérarchie.

Le dé-commissionnement s'applique aux Acteurs qui ont été commissionnés.

5.1 Annulation d'une commande :

L'annulation d'une commande du fait de l'Entreprise ou du client, avant installation, entraîne le dé-commissionnement des Acteurs concernés.

5.2 Résiliation :

La résiliation d'un contrat de service avant la date correspondant aux 2/3 de sa durée initiale entraîne le dé-commissionnement des acteurs concernés pour la valeur du contrat de service restant à courir.

5.3 Avoir sur facture :

En cas de refus total ou partiel d'un matériel ou d'une prestation par le client, après facturation, l'Entreprise établit en faveur de ce dernier un avoir entraînant le dé-commissionnement des Acteurs concernés.

5.4 Affaire « non menée à bonne fin » :

Est définie comme telle, toute affaire non réalisée dans le respect des règles de fonctionnement normal de l'Entreprise et ayant entraîné un litige pouvant remettre en cause la poursuite des relations commerciales avec le client (*exemples* : délai de livraison irréaliste ayant entraîné une renégociation avec le client, gestes commerciaux non autorisés, ...).

6. PRV particulier.

La concrétisation de certaines affaires exceptionnelles peut avoir pour conséquence, pour l'Entreprise, d'avoir à accepter des conditions commerciales dérogeant aux conditions normales, soit, à titre d'exemple, l'utilisation d'un taux de remise entraînant un niveau de marge inférieur aux taux généralement observés ou, pour l'Acteur commercial, d'assumer un rôle atypique.

Ces affaires exceptionnelles pourront faire l'objet d'un traitement particulier donnant lieu à la valorisation et au paiement d'un intéressement commercial dérogeant aux conditions normales décrites plus haut.

Elles feront l'objet d'une validation obligatoire du Directeur Commercial sur la base du document en annexe 3.

7. Procédures de recours PRV.

La procédure de recours est la suivante : quel que soit le motif de contestation, le Manager Régional des Ventes reçoit l'Ingénieur Commercial pour clarifier la situation. En cas de non accord entre les parties, l'Ingénieur Commercial établit et adresse par écrit au Directeur Commercial, l'objet de son recours.

Ce dernier prévoit un entretien avec l'Ingénieur Commercial, en présence du Manager Régional des Ventes, dans un délai d'un mois maximum à date de réception de la requête.

A la suite de l'entretien, et après analyse, le Directeur Commercial fera connaître sa décision par écrit.

8. Durée et évolution des règles du PRV mises en œuvre dans le cadre de la décision.

8.1 Durée :

La présente décision « Plan de Rémunération Variable (PRV) Direction Commerciale 2008 » a vocation à définir les règles de valorisation et de paiement de l'intéressement commercial pour la seule année de référence. Elle est donc définie pour une durée déterminée d'un an.

Avant l'expiration de ce délai, la direction réunira les organisations syndicales pour négocier les conditions de mise en œuvre du PRV 2009.

La décision prendra donc effet le 2 janvier 2008 et cessera de produire ses effets au 31 décembre 2008.

Les règles qui y sont définies annulent et remplacent celles applicables jusqu'à la date de son entrée en vigueur, en l'occurrence celles du PRV 2007.

8.2 Évolution du PRV 2008 :

Si durant l'exercice budgétaire, les règles définies dans le PRV s'avèrent incomplètes ou inadaptées en raison de l'évolution de ses marchés ou de tout autre élément le justifiant, la Direction reviendra vers les organisations syndicales pour faire valoir les changements qu'elle souhaite proposer.

Les parties acceptent dès à présent de se réunir pour aborder cette question et décider des évolutions des règles.



LISTES DES ANNEXES

- # 1 : Nouvel Entrant
- # 2 : Notification de fonction, de catégorie, de zone, d'équipe, d'objectif ou de nominal
- # 3 : Demande de PRV Particulier
- # 4 : Demande de dé-commissionnement
- # 5 : Demande de re-commissionnement après dé-commissionnement
- # 6 : Mouvement de Manager Régional des Ventes
- # 7 : Abaques des Coefficients

ANNEXE 1



NOUVEL ENTRANT

DE :

A :

A dater du/...../....., vous serez affecté à l'équipe de Mme / M.....

Vos références sont les suivantes :

CATEGORIE : CODE
ZONE :

MATRICULE RH : CODE
EQUIPE :

OBJECTIF : *(préciser PO et période – année, trimestre, mois)*

NOMINAL TRIMESTRIEL =

MOIS			
% MVG			

MIS EN OEUVRE A COMPTER DU :
TRANSMIS A L'ADMINISTRATEUR PRV LE :

VISA DU DIRECTEUR COMMERCIAL

LE/...../.....

VISA de l'INTÉRESSÉ

LE/...../.....



ANNEXE 2



Notification de fonction, de catégorie, de zone, d'équipe, d'objectif ou de nominal

DE :

A :

MATRICULE RH :

	ANCIEN	NOUVEAU
FONCTION		
CATEGORIE		
CODE ZONE		
EQUIPE		
OBJECTIF (PO/MC – période)		
NOMINAL TRIMESTRIEL		

MOIS			
% MVG			

MIS EN OEUVRE A COMPTER DU :
TRANSMIS A L'ADMINISTRATEUR PRV LE :

VISA DU DIRECTEUR COMMERCIAL

LE/...../.....

VISA de l'INTÉRESSÉ

LE/...../.....



DEMANDE DE PRV PARTICULIER

DE :

Au Directeur Commercial.

Je sollicite l'attribution d'un P.R.V. Particulier pour l'Ingénieur Commercial

Nom :
Code Zone :
Code Equipe :

Sur l'(es) affaire(s) suivante(s) :

Client :
N° de commande :

En effet, il convient de considérer les éléments suivants (expliquer) :

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Copie Ingénieur Commercial

VISA DU DEMANDEUR

LE//.....

VISA DU DIRECTEUR COMMERCIAL

LE//.....



DEMANDE DE DE-COMMISSIONNEMENT

DE :

Au Directeur Commercial.

Je propose le dé-commissionnement de l'Ingénieur Commercial

Nom :
Code Zone :
Code Equipe :

Sur l'(es) affaire(s) suivante(s) :

Client :
N° de Commande :

En effet, il convient de considérer les éléments suivants (expliquer) :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Copie Ingénieur Commercial.

VISA DU DEMANDEUR

LE//.....

VISA DU DIRECTEUR COMMERCIAL

LE//.....



ANNEXE 5

DEMANDE DE RE-COMMISSIONNEMENT APRES DE-COMMISSIONNEMENT

DE:

Au Directeur Commercial.

Je sollicite le re-commissionnement de l'Ingénieur Commercial

Nom :
Code Zone :
Code Equipe :

Sur l'(es) affaire(s) suivante(s) :

Client :
N° de Commande :

En effet, il convient de considérer les éléments suivants (expliquer) :

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Copie Ingénieur Commercial.

VISA DU DEMANDEUR

LE/...../.....

VISA DU DIRECTEUR COMMERCIAL

LE/...../.....

ANNEXE 6



MOUVEMENT DE MANAGER REGIONAL DES VENTES

- NOUVEL ENTRANT (ou promotion) :

- CHANGEMENT D'EQUIPE :

Nom du MRV :

Catégorie :

Matricule RH :

Date d'entrée ou de changement :

Equipe :

N° du mois	MOIS	MVG O/N
1		
2		
3		

VISA DU DIRECTEUR COMMERCIAL

LE/...../.....

Transmis àle :

Copie MRV



ABAQUES DES COEFFICIENTS

Ingénieurs Commerciaux

Coefficients de performance

$R/O < 50\%$	$C_p = 0$
$50\% \leq R/O \leq 100\%$	$C_p = 1$
$100\% < R/O \leq 110\%$	$C_p = 1,1$
$110\% < R/O \leq 120\%$	$C_p = 1,2$
$120\% < R/O \leq 130\%$	$C_p = 1,3$
$130\% < R/O$	$C_p = 1,4$

Coefficients de famille

Pour chacune des familles, la valeur du coefficient de famille est fixée entre une valeur minimale et une valeur maximale.

Valeur minimale	$C_f = 0,8$
Valeur maximale	$C_f = 1,2$

Managers Régionaux des Ventes

Coefficients de performance

$R/O < 50\%$	$D_p = 0$
$50\% \leq R/O \leq 100\%$	$D_p = 1$
$100\% < R/O \leq 110\%$	$D_p = 1,1$
$110\% < R/O \leq 120\%$	$D_p = 1,2$
$120\% < R/O \leq 130\%$	$D_p = 1,3$
$130\% < R/O$	$D_p = 1,4$

