

Monsieur Hervé MILCENT
Directeur Général SOLOCAL
SOLOCAL
204 rond-point du Pont de Sèvres
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Objet : Non-respect contrat de travail Commerciaux SOLOCAL

Monsieur le Directeur Général,

Vous venez d'informer par mail en date du 14 février 2022 la population commerciale Terrain de SOLOCAL du report du paiement de la régularisation annuelle 2021 contractuellement prévue sur la paie de Mars 2022.

Il se trouve que ce même évènement de report s'est déjà produit en 2021. Votre explication était alors fondée sur une attaque informatique. De notre côté, nous avons déjà identifié depuis de nombreux mois des dysfonctionnements et des retards dans le traitement des rémunérations commerciales.

De nombreux commerciaux ont déjà en 2021 instruit des réclamations sur le calcul de leur rémunération variable 2020, et pour certains d'entre eux, vous avez décidé unilatéralement de reporter la régularisation annuelle à mars 2022, arguant que vous n'aviez plus la possibilité de faire les calculs sur 2020, en prévoyant d'ajouter les ventes non comptabilisées au résultat de 2021. Ce qui avec les effets de seuil peut générer une rémunération potentiellement inférieure à ce qu'elle aurait été sur la base de 2020. Et ce qui diffère quand même d'un an le versement d'un élément de salaire, et maintenant de 14 mois !

Pour améliorer ce traitement, vous avez mis en place un process « Help Me », canalisant les réclamations par le manager. Malheureusement, de nombreuses réclamations sont restées sans réponse argumentée, du type « il n'y a pas d'anomalie », sans aucune possibilité de d'échange ou de discussion. Les commerciaux sont aujourd'hui découragés de faire remonter des anomalies dont ils savent pertinemment qu'elles n'aboutiront pas. Cette solution n'est donc à ce jour pas satisfaisante.

Pour expliquer ce nouveau report, vous informez les salariés que vous travaillez depuis de nombreux mois pour fiabiliser le versement de la rémunération commerciale : c'est effectivement ce que vous avez partagé, mais le résultat est inacceptable, et si vous anticipez ne pas être prêts pour fin mars, ce que vous aviez déjà évoqué lors du CSE de janvier, il est difficilement compréhensible que vous ne mettiez pas en place les moyens nécessaires pour respecter vos obligations contractuelles, en renforçant vos équipes par exemple.

Cette situation provoque une réelle démotivation et un impact qui peut être dévastateur sur la santé des salariés commerciaux. En effet, un nouveau report pourrait mettre certains salariés dans des situations financière délicates, les obligeant à trouver des solutions pour honorer leurs engagements. Ce qui peut être de nature très anxiogène.



COMMUNICATION
CONSEIL CULTURE

Par conséquent, ce décalage de versement de rémunération, si vous le maintenez, ne peut s'accompagner et se justifier par un simple mail.

Notre Organisation Syndicale Cfdt vous demande un dédommagement financier résultant du préjudice subi par chaque salarié. Une compensation financière devra être versée à chaque salarié pour chaque mois de retard.

Pour tenter de « faire passer la pilule » vous proposez une avance, certes, mais comment un commercial peut-il savoir de quel ordre va être sa rémunération variable, quand vous-mêmes affirmez que celle qui est lisible dans les outils n'est pas fiable ? Et une avance ne peut remplacer une rémunération acquise à date permettant de construire un projet ou faire face à un engagement.

Comment ne pas être inquiet au sujet de la rémunération 2022 ?... Sur le mois ou vous souhaitez décaler la régularisation de 2021, trois autres régularisations de période pour 2022 sont prévues (O1, O2 et O4) ...

Vous avez mis en place en novembre 2021 un nouveau système de rémunération pour la population commerciale qui devait notamment être plus simple pour réduire les erreurs et les réclamations. Or, nous n'avons pas constaté de simplification, et percevons déjà de nombreuses difficultés et des retards. A ce jour, aucun salarié n'est en mesure de piloter sa rémunération... L'outil dédié Kheops est toujours défaillant !

Par exemple, les notes de modalités CCDS et KA Entreprise 2022 stipulent :

« • *Chaque vente d'un produit ciblé est affectée au trimestre de sa date de souscription sous réserve de la validité de la vente et de son bon enregistrement dans les systèmes*

• *Les ventes en retard sont prises en compte dans la période de réception, si le produit est toujours ciblé, qui peut donc être différente de la période de la souscription de la vente »*

Deux alinéas pour des éléments contradictoires ou conditionnels : la date de souscription est factuelle et incontestable, mais le « bon enregistrement dans les systèmes » ne dépend pas que du commercial et laisse trop de latitude d'appréciation à l'employeur. Ensuite, qu'appellez-vous une « vente en retard » ? Là encore, l'employeur se réserve une liberté d'appréciation absolument pas clairement définie. **Nous vous demandons que chaque vente signée et validée par un commercial soit prise en compte sur la période ou elle a été signée.**

Sans prise en compte de notre courrier et devant le mécontentement grandissant des salariés, vous exposez aussi l'entreprise à de possibles et nombreuses contestations individuelles.

Vous remerciant par avance pour votre attention,

Nous vous prions d'agréer, Monsieur le Directeur Général, nos respectueuses salutations,

Nadine CHAMPROU
Déléguée Syndicale Centrale Cfdt SOLOCAL

Copies: Benoît CHOPPIN, Inspecteur du Travail Drieets Nanterre
Christophe PAULY, Secrétaire National F3C-Cfdt
Jérôme EGRETAUD-BOYER, DRH SOLOCAL
Quentin MAZURIER, Directeur commercial TPE/PME SOLOCAL