

LETTRE OUVERTE



Monsieur le Vice-président des ressources humaines

lors de votre communication du 4 février 2009 intitulée « Rémunération des commerciaux - précisions » vous avez écrit :

"Les plans de rémunération des commerciaux et technico-commerciaux d'IBM visent à susciter et à récompenser la vente et la performance commerciale. ... Les personnes sur plan commercial ou technico-commercial ont gagné en moyenne 132 % de leur salaire contractuel. Ces plans mondiaux sont mis en oeuvre via des mécanismes qui sont revus et ajustés annuellement mais dont les principes de base n'ont pas changé en 2009 Je le répète, ces mécanismes visent à donner aux collaborateurs concernés des opportunités de gain significativement supérieures au salaire contractuel - et ceci est avéré par les faits. En aucun cas, il ne s'agit d'une mesure spécifique 2009 visant à réduire la masse salariale ou à préserver des emplois menacés."

Le personnel technico-commercial sous plan de commission constate dans les faits que vos propos sont très loin d'être avérés. Il subit, de manière immédiate et dramatique, les effets du plan de commission PSP "Profit Sharing Plan" que la Compagnie a mis en place et que ce personnel, dans sa grande confiance, a commis l'erreur d'accepter en Janvier 2009.

Nombre d'entre eux se retrouvent aujourd'hui dans une situation financière ingérable, si ce n'est à faire des emprunts ou à payer des agios pour faire face aux différentes charges familiales courantes : frais de garde des enfants, études, prêts à rembourser et IBM en porte aujourd'hui l'entière responsabilité.

Aujourd'hui, par exemple la population avant-vente techniques STG sous plan de commission PSP **perçoit, en tout et pour tout, 87,5 % de son salaire contractuel (RTR) depuis le mois de janvier**. Cumulé, cela représente un mois de salaire qui, dans la majorité des cas, ne sera pas compensé par des commissions dont le montant n'est toujours pas consultable et auditable par FMS et encore moins versé.

Au 12 août 2009, aucune commission due n'a été versée à quiconque sur le 1er semestre 2009. La perte de revenu cumulée comparée à fin juillet 2008 est conséquente. Moins 34 % si l'on retient vos propres chiffres de réalisation à 132% en moyenne.

Une partie de ce personnel va se retrouver en dessous de la TGA et l'UNSA a constaté que les régularisations pour le personnel au variable se font tardivement, juillet ou août 2009 pour l'année 2008, aggravant ainsi leur situation. Des erreurs de régularisation, jusqu'à 3000€, ont même été à déplorer. L'UNSA a dû remonter ces problèmes en réunion de délégué du personnel.

Par ailleurs, le personnel technique sous plan PSP ne peut comprendre la différence de traitement qui existe entre eux et les commerciaux. En effet, ils travaillent sur les mêmes affaires, partagent ensemble la pression et le stress des cycles de ventes toujours plus forts et plus rapides. Mais les forces commerciales sont mesurées sur le revenu et le GP, alors que les avant-ventes, dont l'appui sans faille est indispensable à tout acte de vente, sont sur le PTI, Cela crée des disparités de traitement inacceptables et propres à casser une dynamique d'équipe pourtant indispensable à la réussite des affaires pour le grand profit d'IBM et de ses actionnaires.

Dans ces conditions, **le personnel sous plan PSP ne peut accepter une deuxième quota letter qui ne représente pas des opportunités de gain significativement supérieures au salaire mais de fait une baisse de salaire.**

Pour ces raisons le personnel technique avant vente sous plan PSP revendique :

- D'être payé à minima à 100% de sa RTR sur 1 et 2 H.
- d'être payé régulièrement de ses commissions dues et ne pas souffrir de salaires amoindris avant d'espérer toucher sa juste contribution à la marche de la Compagnie
- d'être mesuré sur le revenu et non le PTI à l'instar des commerciaux avec qui ils travaillent tous les jours.
- De ne plus être sous un plan à la foi qualitatif et quantitatif mais sur un plan de commission qui soit auditable et qui respecte la loi française.

Le personnel technique avant vente s'interroge sur les raisons qui poussent la compagnie à les démotiver. Seraient-ils trop nombreux aux yeux d'IBM ? L'UNSA signataire de la GPEC demande que soit mis immédiatement à plat les prévisions sur la population technique «avant-vente» et qu'une étude soit mise en place.

L'UNSA IBM vous demande de convoquer immédiatement une réunion avec les partenaires sociaux pour répondre et négocier sur tous ces points.

Dans l'attente de votre réponse,

Cordialement,

Pierry POQUET
Délégué Syndical Central
Syndicat Indépendant UNSA IBM France