

AVENANTS ET OBJECTIFS 2014 :

# Attention prudence



## Les commerciaux d'Exterion Media ont reçu leurs objectifs 2014 un avenant modifiant le mode de rémunération

### 1 • LES AVENANTS

C'est un contrat entre deux parties (l'employeur et le salarié) si l'une des parties ne le signe pas, il ne s'applique pas.

Nous vous conseillons de bien réfléchir avant de signer vos avenants et de nous contacter si besoin, car ce document va dégrader votre rémunération puisqu'il est indexé sur quatre objectifs, donc encore plus soumis à une conjoncture incertaine.

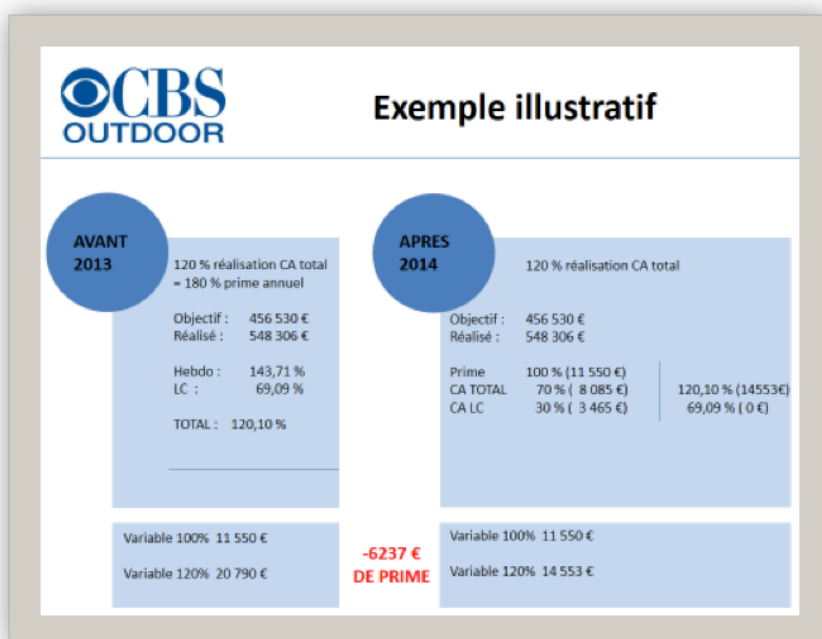
Pour 2014, la direction veut procéder à un calcul des objectifs basé

sur des items spécifiques notamment des objectifs nouveaux sur les produits spécifiques tels que le laser, le digital, le mobilier urbain. La non-atteinte de ces nouveaux indicateurs de performance, peut faire perdre une partie non négligeable de la prime trimestrielle.

Lors de la Négociation annuelle obligatoire en 2011, nous avons dénoncé ces changements réguliers de rémunération. C'est en fait une manœuvre habile de la direction pour faire baisser la masse salariale.

COMMERCIAUX

Information aux salariés, février 2014



### INFO'COM-CGT EXTERION MEDIA

Représentant syndical au CE : Yann Grégoire

06 17 44 41 66 • yann@infocomcgt.fr

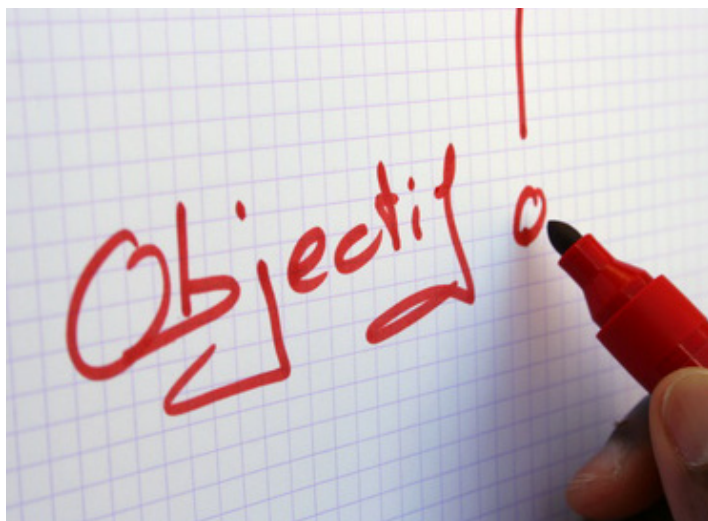
Délégué syndical : Philippe Chardon

06 25 18 31 36 • philippe@infocomcgt.fr

## Attention prudence

### 2 • LES OBJECTIFS

Fixés chaque année arbitrairement par la direction, sans concertation ni avec les intéressés ni avec les partenaires sociaux, ils s'appliquent de manière unilatérale. Ils vous sont imposés !



En conséquence, si vous pensez qu'ils sont inatteignables et irréalisables il est préférable d'émettre des réserves :

- soit en refusant de les signer et en indiquant la raison par écrit sur une lettre séparée,
- soit en les signant et en écrivant la réserve ci-dessous :

« J'é mets des expresses réserves sur le caractère réalisable et atteignable des objectifs qui me sont présentés. Ceux-ci ne me paraissent pas pouvoir être atteints, compte tenu d'une dégradation des perspectives du marché et des différentes études allant dans ce sens. »

Vous pouvez également invoquer la perte de patrimoine ou la perte, en début d'année, d'importants clients impossible à compenser en totalité.

Ne pas le faire, c'est s'enlever toute éventualité de contestations par la suite. Vous vous donnez le bâton pour vous faire battre et risquez une insuffisance professionnelle si les objectifs ne sont pas atteints.

L'année dernière, certains ont reçu des avertissements et d'autres ont été licenciés abusivement malgré des années de bons et loyaux services à l'entreprise. Si vous êtes dans cette situation, contactez-nous.

# EN MARS, FAISONS AVANCER EXTERION MEDIA

## LES CANDIDATS D'INFO'COM-CGT PROPOSENT :

1

Négocier les objectifs en concertation avec les commerciaux, les CDP avec les syndicats, lors des NAO.

2

Construire une passerelle inter-métiers pour tous.

3

Ouvrir le télétravail, à ceux qui le souhaitent, aux postes de l'entreprise dont l'activité le permet.

