

Projet rémunération N2



Objectifs :

- **Faire évoluer le mode de rémunération du Niveau 2**
 - **Abandonner le « tout ad valorem » pour un principe mixte « unité d'œuvre / ad valorem »**
- **Les domaines à prendre en compte**
 - **La logistique → « unité d'œuvre »**
 - Flux aller
 - Flux retour
 - Transport
 - **Le commercial → « construire une modélisation: unité d'œuvre / ad valorem »**
 - Commercial réseau
 - Commercial titre
 - **Le financier – ducroire → « ad valorem »**

La sortie du tout ad valorem nécessite de déterminer une méthodologie permettant de chiffrer le coût de l'unité d'œuvre.

Le rôle commercial du dépositaire

Champs d'application :

- le commercial titre
- le commercial réseau

Postulat : la charte commerciale sert de référence pour étalonner l'activité commerciale

Le rôle commercial

Principe de base

Modéliser l'activité commerciale titres et l'activité commerciale réseau afin de dimensionner les moyens nécessaires

Sur le commercial titres :

Le nombre de titres traité est quasi identique d'un dépôt à l'autre.

Variables possibles à prendre compte :

- ⇒ importance de la délégation des éditeurs
- ⇒ le nombre de points de vente
- ⇒ le niveau de chiffres d'affaires réalisé
- ⇒ la dimension saisonnière du dépôt

Constat : 2 à 3 commerciaux titres par dépôt sur le périmètre SAD/SOPROCOM.

Le rôle commercial

Sur le commercial réseau

Le dimensionnement de la force commerciale doit se faire en tenant compte :

- de la structure du réseau (définir le rythme de visites par segments de points de vente)
- d'un temps nécessaire de prospection
- des tâches métiers (qualification, modernisations, merchandising...)

Constat : En fonction de la structure du réseau il y a aujourd'hui sur le périmètre SAD/SOPROCOM un animateur pour 120 points de vente en moyenne.

→ *La rémunération doit couvrir les postes de charges ainsi définis. Elle pourrait être complétée par une partie variable (ad. valorem) en fonction des objectifs atteints*

Question ouverte:

Cas particulier des promotions :

- le dépositaire doit-il ou non dans sa rémunération de base relayer les promos éditeurs ?

Le rôle logistique du dépositaire

Champs d'application :

- le flux aller
- le flux retour
- le transport

Le Flux Aller

Le rôle logistique

Les fonctions à intégrer :

- Réception - Implantation - distribution
- Administratives : gestion de la qualité, fin de journée, gestion du service, management

Le temps de travail :

- Heures travaillées + absentéisme (congés, maladie, formation...)
- Coût de l'heure dont majoration des heures de nuit

Déterminer un coût de l'exemplaire traité au flux aller :

- Coût moyen pour une productivité moyenne (à définir)

Le rôle logistique

Déterminer un coût de l'exemplaire traité différencié selon :

- **La typologie des produits**
 - Quotidiens
 - Publications
 - Multimédia
 - Encyclopédie objet
 - Diversification
- **Le nombre d'exemplaire moyen fourni au titre**
 - Tenir compte des écarts de productivité générés par les plus gros titres notamment de l'incidence des « Paquets complets »
- **Le nombre d'exemplaire moyen fourni au diffuseur**
 - Eviter de pénaliser les dépôts à « petits diffuseurs »

Propositions :

- Déterminer une productivité par typologie de produit et par tranche de fournis moyen diffuseur
- Chaque titre se verrait appliquer un coût de traitement en fonction de sa typologie et du volume exemplaire qu'il représente
- Cas du réassort : considérer comme une activité logistique, il faut intégrer les heures travaillées dans le cadre du flux aller

Le Flux Retour

Le rôle logistique

Les fonctions à intégrer :

- Réception
- Contrôle
- Tri et misad
- Administratives: gestion de la qualité, gestion du service, management

Le temps de travail :

- Heures travaillées + absentéisme (congés, maladie, formation...)
- Coût de l'heure

Déterminer un coût de l'exemplaire traité au flux retour :

- Coût moyen pour une productivité moyenne (à définir)

Le rôle logistique

Le transport

Les paramètres à intégrer :

- Le kilomètre parcouru et le temps de route
- Les volumes transportés

Déterminer un coût de l'exemplaire transporté :

- Sur la base d'un coût moyen constaté au national en différenciant Paris / province

Propositions :

- Négociation d'une prestation annuelle de transport sur la base d'un coût de l'exemplaire transporté avec une obligation d'optimisation du plan de transport de chaque dépôt (modalité à définir)
- Cette prestation ferait l'objet d'une indexation annuelle sur la base des évolution du coût horaire, du GasOil, du nombre de PV

Le rôle financier du dépositaire

Champs d'application

La responsabilité de ducroire : *rémunération ad valorem*

Autres postes :

- **Il reste à intégrer à la rémunération du dépositaire :**
 - le coût de l'immobilier (définir un loyer moyen au mètre carré par région)
 - le coût informatique
 - la marge brute consentie

En résumé

