



Augmentation de 25 % des objectifs commerciaux en temps de crise

Par **sebrj**, le **04/01/2010** à **18:17**

Bonjour,

Commercial dans une entreprise de négoce, j'ai renégocié mon contrat de travail en milieu d'année 2009 pour passer d'un statut "non cadre" à un statut "cadre" avec un meilleur salaire notamment et évidemment des objectifs commerciaux plus importants ! Ces derniers m'ont alors été augmentés de 40 %

Hors notre direction aujourd'hui (j'ai reçu un courrier RAR fin 2009) nous informe (ainsi qu'à mes 4 collègues) d'une nouvelle augmentation de 25 %

En ces temps de crise ou le business est plutôt à la baisse de 25 ou 30 % est-ce légal d'augmenter de façon complètement unilatérale et sans discussion aucune les objectifs commerciaux de la sorte ? tout en sachant qu'ils seront quasiment irréalisables ?

Je vois plutôt là une façon d'enlever à tous les commerciaux leur prime sur objectifs atteints ou pire encore ...qui sait ? mais en tout cas la façon de faire est tout-à-fait déplaisante ... que peut-on faire ?

vos avis ou expériences m'intéressent évidemment

d'avance merci

Sébastien

Par **Raymond**, le **01/02/2010** à **10:29**

Sébastien,

Je comprends bien ce dont tu parles, je me trouve dans une situation similaire, sauf que pour moi l'augmentation de l'objectif en 2010 représente 72% de mon objectif 2009 (pas de changement de statut).

Avec un tel objectif et un salaire qui n'a pratiquement pas bougé (augmentation de salaire = 1% dans mon cas) ils essaient de:

1. Réduire notre rémunération
2. Enlever la prime sur objectifs atteints

Je me demande aussi si c'est légal, en tout cas c'est très déplaisant, démotivant et décourageant!!!