



De l'humain dans l'entreprise

Négociations sur l'Intéressement à Teréga Solutions

La direction veut changer les règles du jeu, mais est-ce vraiment dans notre intérêt ? Nous disons **NON** à un système d'intéressement qui ne récompense que les performances financières et commerciales, au détriment d'une mesure de la contribution de tous les salariés à la performance collective.

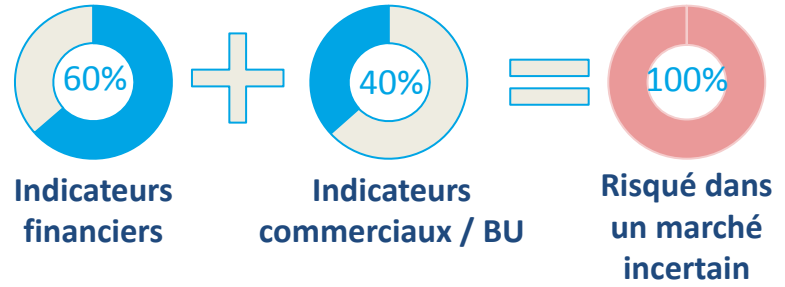
Nous avons présenté nos revendications à la direction :

- Baser le calcul sur des critères transverses et des critères spécifiques à chacune de Business Unit
- Orienter les indicateurs afin de garantir une dynamique vertueuse dans plusieurs domaines clés :
 - Encourager l'implication de tous les collaborateurs dans la réussite collective de l'entreprise
 - Valoriser la force de proposition des collaborateurs, en encourageant l'innovation et la créativité.
 - Capitaliser sur les réussites passées comme accélérateur des réussites à venir, en capitalisant sur les bonnes pratiques et les expériences réussies.
 - Encourager les synergies entre les différentes Business Units pour garantir les succès.
 - Accélérer la montée en compétence des équipes sur des nouveaux marchés, en valorisant les initiatives et les projets innovants.

Des indicateurs pour créer une dynamique vertueuse pour Teréga Solutions et pour l'ensemble des collaborateurs dans l'atteinte des objectifs fixés.

La direction a proposé :

- un accord d'intéressement valable pour les trois prochaines années,
- des paliers définis chaque année pour tenir compte de l'incertitude liée aux domaines d'activité des différentes BU.
- un indicateur transverse sur le chiffre d'affaires



“Cette proposition vise à valoriser la performance collective en cohérence avec les critères et objectifs d'autres dispositifs de valorisation de la performance.”

Nous ne pouvons accepter cette proposition en l'état :

- Les 2 indicateurs sont directement liés => le chiffre d'affaire est impacté directement par un objectif commercial non atteint.
- C'est une approche financière dans un écosystème en pleine construction, induisant une incertitude trop importante sur les objectifs fixés.
- Le chiffre d'affaires ne peut pas être l'indicateur majoritaire de l'intéressement, car la direction elle-même reconnaît qu'il est difficile de se projeter sur les nouveaux marchés de Teréga Solutions. Il nous semble donc peu pertinent de demander aux collaborateurs d'engager la plus grande partie de la mesure de leurs performances collectives sur cet indicateur.
- La cible de 2M€ revue à la baisse par rapport à 2023 s'appuie sur la sincérité des personnes produisant ce chiffre sans détails factuels.
- Les indicateurs des paliers pour les objectifs des BU sont trop précis et nomment spécifiquement des projets. Si un palier n'est pas atteint, les objectifs des paliers suivants ne sont plus mesurés et donc l'indicateur ne reflète pas la performance collective.
- La création de valeur, l'engagement collectif, l'efficacité, la qualité du travail et la satisfaction client ne sont pas pris en compte dans ces indicateurs.

Nous proposons :

- L'ajout de 2 nouveaux indicateurs basés sur la création de valeur et l'engagement collectif qui viendront diminuer la part du chiffre d'affaire.
- Une solidarité entre BU et une modération du risque sur l'indicateur financier en appliquant par exemple une des 2 solutions suivantes :
 - La consolidation des atteintes du chiffre d'affaire pour chacune des BU : Le risque est alors partagé sur l'ensemble des BU tout en proposant un caractère vertueux à la solidarité inter BU.
 - Le suivi d'un indicateur trimestriel du chiffre d'affaire consolidé annuellement pour chaque trimestre pour tenir compte des changements inhérents aux marchés adressés.

**Moi ça va,
je suis à l'UNSA !**



Pour vous informer, recevoir nos communiqués ou nous rejoindre, contactez Frédérique Braguier

✉ syndicat-uns@terega.fr

🌐 www.unsa-terega.org