



Proche
Solidaire
Efficace

*Compte rendu de la réunion extraordinaire du CSEC portant sur la
présentation des nouveaux pour les metteurs en main 2026, tenue par
vidéoconférence le 16 février 2026.*

Étaient présents pour la CGT :

- Giuseppe LUCATELLI DSC Stellantis & You France
- Artur MENDES DSC adjoint Stellantis & You France
- Grégoire RESTOY RSC Stellantis & You France
- Teddy COULON Stellantis & You Toulouse

Introduction

Contexte et objectifs

En réunion la direction présente l'évolution des critères RVC (Rétribution Variable Commerciale) pour les « metteurs en main » au sein du groupe Stellantis Sales & Services. Ces critères sont applicables à partir du 1er mars 2026 et concernent 68 metteurs en main éligibles.

Motifs de la nouvelle évolution

Depuis la dernière évolution de la RVC, l'animation des metteurs en main s'est faite sur le nombre de factures VN (Véhicules Neufs) du périmètre de rattachement. Pour améliorer l'efficacité opérationnelle, à compter du 1er avril 2026, l'animation sera basée sur des critères directement liés à la qualité du travail des metteurs en main :

- Qualité de la mise en main
- Exit interviews digitalisées
- E-réputation

Critères trimestriels de déclenchement de la RVC

Trois axes principaux sont retenus :

1. Mise en main

- Objectif : 92% (source Focus)
- Périmètre : plaque
- Prime : 150 €

- Calcul : Nombre de livraisons réalisées / objectif de mise en main

2. Exit interviews digitalisées

- Objectif : 70% des interviews réalisées sur l'application Customer & SVO
- Périmètre : plaque
- Prime : 150 €
- Calcul : Nombre d'interviews réalisées / objectif

3. E-réputation

- Objectif : 100% des pages Google animées dans le cadre des Pol Co validées
- Périmètre : plaque
- Prime : 150 €
- Calcul : Nombre de pages Google animées / nombre de pages Google validées dans les politiques commerciales



Analyse critique

Encore une réforme qui met la pression sur les salariés !

La direction de Stellantis Sales & Services annonce une nouvelle évolution des critères de la RVC (Rétribution Variable Commerciale) pour les metteurs en main, applicable dès le 1er mars 2026. Cette réforme concerne 68 collègues, qui voient une fois de plus leurs conditions de travail et de rémunération modifiées sans réelle concertation.

Des critères toujours plus exigeants, au détriment du collectif

Jusqu'à présent, la prime était liée au nombre de factures de véhicules neufs. Désormais, la direction impose trois nouveaux axes : la qualité de la mise en main, la digitalisation des « exit interviews » et l'e-réputation. Derrière ces mots, c'est une individualisation accrue des objectifs, une pression supplémentaire sur chaque salarié, et un contrôle renforcé de l'activité quotidienne.

Des objectifs chiffrés, des primes conditionnées

- **Mise en main** : Objectif de 92 % de livraisons conformes, sous peine de perdre la prime de 150 €.
- **Exit interviews digitalisées** : 70 % d'interviews à réaliser via l'application, sinon pas de prime.
- **E-réputation** : 100 % des pages Google animées selon les politiques commerciales, encore 150 € en jeu.
Tout cela sur la base de critères décidés unilatéralement par la direction, sans prise en compte des réalités du terrain ni des difficultés rencontrées par les équipes.

Une logique de rentabilité au détriment de la qualité de vie au travail

Sous couvert d'« efficacité opérationnelle », la direction poursuit sa logique de rentabilité, au détriment de la reconnaissance du travail collectif et de la qualité de vie au travail. Les primes trimestrielles deviennent des outils de pression, et non de valorisation. La satisfaction client et la visibilité digitale servent de prétexte à une intensification des contrôles et à une individualisation des rémunérations.

La CGT dénonce cette nouvelle évolution qui fragilise les metteurs en main, accroît la pression et remet en cause l'esprit d'équipe. Nous exigeons une véritable négociation sur les critères de rémunération, la prise en compte des conditions de travail et le respect des salariés.

STELLANTIS
SALES & SERVICES

NOUVEAUX CRITÈRES DE LA RVC POUR LES METTEURS EN MAIN

Critères de déclenchement trimestriel pour les Metteurs en main :

- Mise en main :
 - Objectif 92% (source Focus)
 - Périmètre plaque
 - Prime : 150 €
 - Calcul (multimarques) : Nombre de marques livrées à l'objectif de Mise en main / Nombre de marques livrées
- Exit Interview digitalisées :
 - Objectif : 70% des exit interviews réalisées sur l'application Customer &You
 - Périmètre plaque
 - Prime : 75 €
- e-reputation :
 - Objectif : 100% des pages Google animées dans le cadre des Pol Co validées*
 - Périmètre site
 - Prime : 150 €
 - Calcul (multimarques) : Nombre de pages Google validées selon la politique commerciale / Nombre de pages du site animées dans les politiques commerciales

*Progression de la note affichée de 1% pour toutes les marques (sauf DS 1,5%) avec au moins 5 avis sur le trimestre. La politique commerciale peut évoluer d'un trimestre à l'autre.