Numéro 2

Mars/Avril 2018

# DES SOURIS & DES OGRES

**Le journal des salariés de Worldline**

## EDITO

Lors du dernier comité d'entreprise Worldline, la Direction a communiqué à vos élus les chiffres de l'intéressement 2017 : notre prime d'intéressement diminue cette année d'environ 30%.

Difficile à croire alors que tous nos indicateurs sont au beau fixe. En effet Monsieur Grapinet se vante des prouesses des équipes Worldline et de la qualité de notre atterrissage en fin d'année 2017 (plusieurs de nos objectifs sont dépassés). Et dans le même temps nous constatons la diminution de l'enveloppe de notre intéressement ?!

Nous vous proposons une rapide analyse pour bien comprendre cette situation paradoxale. Réfléchir ensemble, saisir les enjeux afin de réussir à peser collectivement sur nos futurs accords. Ce travail se veut d'abord informatif, convaincus que l'information est le préalable indispensable à toute revendication de qualité.

A travers notre analyse nous souhaiterions également couper court à des rumeurs et des interprétations malveillantes de la baisse importante de notre prime.

Merci de votre compréhension et très bonne lecture !

## SOMMAIRE

Notre formule d'intéressement
Calcul de notre intéressement 2017
Formule actuelle VS formule précédente
Pourquoi notre intéressement est en baisse ?
Conclusion

# NOTRE FORMULE D'INTERESSEMENT

Au cœur de la formule de notre accord d'intéressement réside notre marge opérationnelle (M) qui correspond à la différence entre le chiffre d'affaire produit par « Worldline France » (BR) et les coûts directement liés à cette production (C):

A partir de la marge, reste ensuite à calculer notre taux de marge (R) qui est l'indicateur principal sur lequel communique notre direction. Il semblait donc pertinent de l'inclure dans notre formule :

$$\mathrm{R} = \frac{M}{BR} * 100$$

BR correspond au chiffre d'affaires total « Build & Run » hors Resale (achat pour revente) produit par « Worldline France ». Ce calcul nous permet d'être au plus près de notre résultat opérationnel.
Nous pouvons à présent calculer notre intéressement de base (IB):

1. Si **M** < 50 M€ — **IB** = 0
2. Si **M** ≥ 50 M€ et **R** < 20,7% — **IB** = (0,4 **R** – 3,25) en M€
3. Si **M** ≥ 50 M€ et **R** > 20,7% — **IB** = (0,25 **R** – 0.15) en M€

Afin de prendre en compte l'écosystème global de Worldline, plusieurs bonificateurs ont été introduits nous permettant d'augmenter l'intéressement de base en fonction de notre dynamique (croissance / décroissance) et des résultats de « Worldline monde ».

# CALCUL DE NOTRE INTERESSEMENT

Notre taux de marge (OMDA) pour l'année 2017 est d'environ 15% avec une marge supérieure à 50M€. Nous appliquons alors la formule suivante pour calculer notre intéressement de base :

$$IB = (0.4R - 3.25) en\ M€$$

Soit $IB = (0.4 * 15 - 3.25) = 2.9$ M€

Soit un montant d'intéressement de base d'environ 2,9M€. La croissance du chiffre d'affaire et de la marge du Groupe Worldline nous permet de gonfler l'enveloppe finale de notre intéressement, ce qui l'amène f inalement à la valeur de 3,5M€.

Notez que l'enveloppe de l'intéressement 2016 avoisinait les 5,2M€, soit une baisse de l'enveloppe d'un peu plus de 30% entre 2016 et 2017. Notre prime devrait chuter de 1700€ en moyenne à 1200€.

**Passage d'une prime moyenne de 1700€ à 1200€**

# FORMULE ACTUELLE VS FORMULE PRECEDENTE

Avant d'analyser les raisons de cette dégringolade, comparons rapidement la formule actuelle du calcul de notre intéressement de base (négociée l'année dernière et signé par la CFTC) et la formule précédente.

Nous nous intéressons uniquement à la formule du calcul de l'intéressement de base. Les bonificateurs n'ayant pas été modifiés :

| Formule actuelle | Formule précédente |
|---|---|
| Si M < 50 M€<br>IB = 0 | Si M < 50 M€ et/ou R < 10%<br>IB = 0 |
| Si M ≥ 50 M€ et R < 20,7%<br>IB = (0,4 R – 3,25) en M€ | Si M > 50 M€ et 10% < R < 20%<br>IB = (0,5 R – 5) en M€ |
| Si M ≥ 50 M€ et R > 20,7%<br>IB = (0,25 R – 0.15) en M€ | Si M > 50 M€ et R > 20%<br>IB = (0,25 R) en M€ |

Comparaison des formules de calcul de l'intéressement 2017 et 2016

Avec un taux de marge 2017 d'environ 15%, cela nous donne :

| Intéressement de base avec formule actuelle | Intéressement de base avec formule précédente |
|---|---|
| IB = (0,4 R – 3,25) en M€<br><br>Soit un total de **2,9M€** | IB = (0,5 R – 5) en M€<br><br>Soit un total de **2.7M€** |

Comparaison des montants de l'intéressement 2017 et 2016

La formule actuelle nous permet de limiter la casse et de dégager 200 000€ supplémentaire pour notre prime d'intéressement.

Un autre facteur nous permet également d'amoindrir la réduction de notre enveloppe : notre nouvel accord s'appuie sur la marge avant les dépréciations et les amortissements (OMDA), alors que la formule précédente prenait en compte la marge opérationnelle de Worldline (OM). Quelques explications en nous appuyant sur les chiffres du Groupe Worldline (nous n'avons malheureusement pas le détail pour le périmètre France):

**La formule de calcul 2017 limite la baisse de notre enveloppe de 200 000€**

| | Pour l'année 2017 |
|---|---|
| **Chiffre d'affaire** | 1,593.9 M€ |
| **OMDA** | 335M€ |
| **Operating Margin** | 253M€ |
| **% OMDA** | 21% |
| **% OM** | 16% |
| **Intéressement théorique basé sur l'OMDA du Groupe** | **5.1M€** |
| **Intéressement théorique basé sur l'OM du Groupe** | **3.15M€** |
| **Intéressement OMDA / Intéressement OM** | **160%** |

Simulation intéressement 2017 sur le périmètre de Groupe Worldline Monde

Le rapport entre l'enveloppe théorique d'intéressement basée sur l'OMDA et celle basée sur l'OM nous donne une indication sur la pertinence d'avoir introduit l'OMDA dans notre formule de calcul. Nous constatons en effet que l'enveloppe dégagée en se basant sur l'OMDA correspond à 1,6 fois celle construite sur l'OM.

**Impact positif de la prise en compte de l'OMDA**

Nous n'avons pas les moyens de vérifier que ce ratio de 1,6 se retrouve au niveau du périmètre France. Néanmoins, la prise en compte de l'OMDA est bénéfique sur notre enveloppe, sans aucun doute. En imaginant que l'OM et l'OMDA de Worldline France soit dans un rapport identique à celui du Groupe, nous obtiendrions une différence d'enveloppe de près de 1,2M€ :

| Intéressement de base Worldline France en se basant sur l'OMDA | Intéressement de base Worldline France en se basant sur l'OM |
|---|---|
| IB = (0,4 R – 3,25) en M€<br><br>Soit un total de **2,9M€** | IB = 60% * IB basé sur l'OMDA<br><br>Soit un total de **1.7M€** |

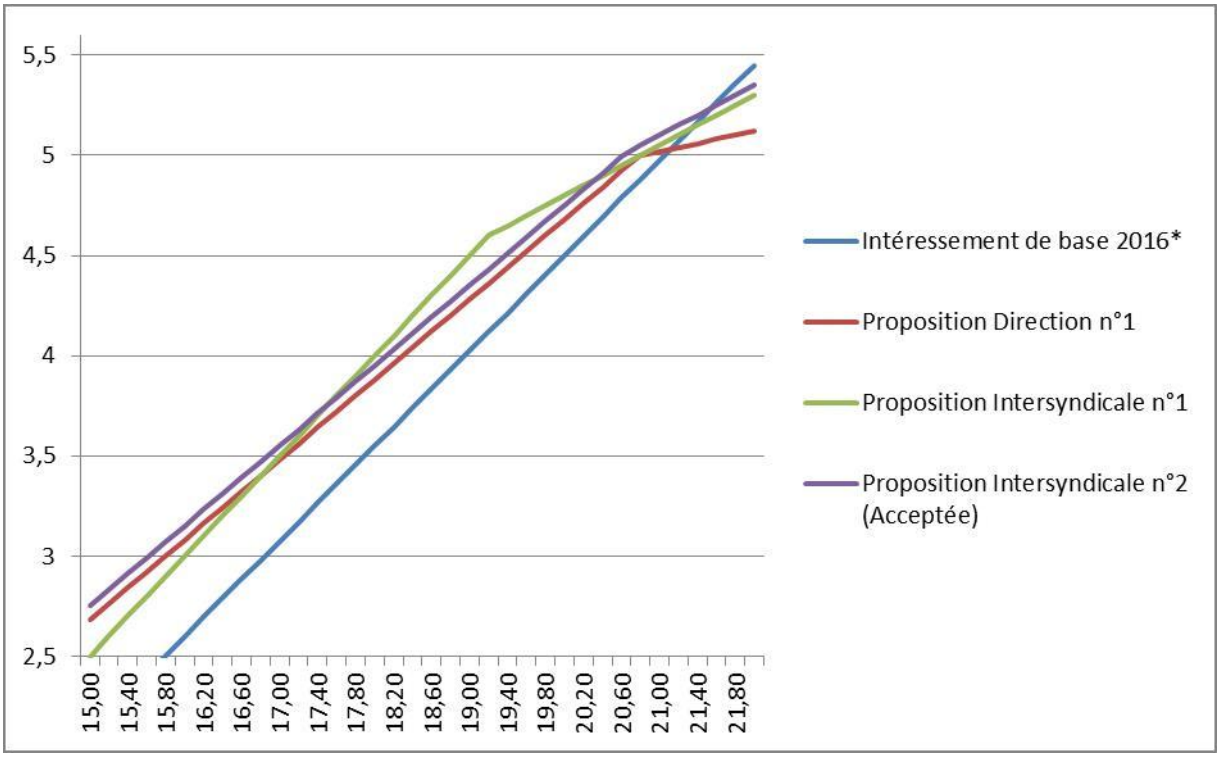
Impact de la prise en compte de l'OMDA sur le montant de l'intéressement 2017

Finalement, rappelons que notre nouvel accord a modifié légèrement la répartition de l'enveloppe d'intéressement entre les bénéficiaires, qui se fait en fonction de 2 clés :

- Pour ½ proportionnellement à la durée de présence de chaque bénéficiaire
- Pour ½ proportionnellement à notre rémunération brute

Alors que l'accord précédent prenait en compte la rémunération des salariés jusqu'à 3 fois le plafond annuelle de la sécurité sociale (3* PASS = 117 684€), nous avons réussi à l'abaisser à 2 PASS, soit 78 456€. Ce nouveau plafonnement opère une redistribution de l'enveloppe d'intéressement au profit des salariés ayant une rémunération inférieure à 2PASS. Ce qui est toujours bon à prendre.

**Impact positif du plafonnement de la rémunération à 2 PASS**




Comparaison des enveloppes d'intéressement (en M€) en fonction des taux de marge

# POURQUOI NOTRE INTERESSEMENT 2017 EST INFERIEUR A CELUI DE L'ANNEE 2016 ?

## La diminution de notre marge

Etant donné que notre taux de marge est au cœur de notre formule, sa baisse affecte immédiatement la taille de notre enveloppe. Et c'est malheureusement ce qui se passe entre 2016 et 2017. Notre taux dégringole sur le périmètre France de 19,36% à 15,48%.

Cette baisse affecte également nos bonificateurs qui s'activent uniquement lors de la croissance de notre CA et de notre marge sur les périmètres France et Monde. 3 bonificateurs sur 4 avaient permis de consolider notre enveloppe en 2016 alors que seulement 2 (ceux relatifs au Groupe) se sont activés en 2017.

## Résultats Monde vs Résultats France

Par contre demeure une incompréhension : comment réussissons-nous à faire baisser notre taux de marge alors que dans le même temps tous nos indicateurs progressent au niveau du Groupe Worldline ? Comment Monsieur Grapinet peut nous féliciter pour nos succès et notre très bonne année 2017 et voir en même temps notre intéressement baisser drastiquement ?

**La France fait moins bien cette année que le reste du Groupe**

Premièrement, ayons bien en tête que notre Direction communique au niveau du Groupe Worldline « monde ». Nos très bons résultats traduisent la performance globale de Worldline.

Ceci n'exclut pas des résultats plus modestes sur certaines géographies de notre entreprise : la France fait moins bien cette année que le reste de Worldline. Elle continue à peser de manière très conséquente sur notre chiffre d'affaire global, mais notre rentabilité n'est pas aussi bonne que les années précédentes.

## Pourquoi notre rentabilité est-elle en baisse ?

### Perte du projet Radar

Tout d'abord, rappelons que la perte du projet radar a commencé à avoir des effets à partir du second semestre 2017. Ce projet pesait lourd dans notre chiffre d'affaire et participait pleinement à l'euphorie de notre rentabilité. Les effets de sa perte sont douloureux. Nous n'avons pas réussi à les compenser complétement durant l'année 2017.

## Moins de RUN et plus de BUILD

Ensuite, 2017 apparait comme une année de reconquête du « BUILD ». Après la perte de plusieurs projets contribuant pleinement à notre très bon taux de marge par leurs « RUN », un effort notable a été consenti en 2017 pour gagner des nouveaux projets clés. Ces succès nous permettront d'assurer notre profitabilité de demain.

**Notre BUILD est nettement moins profitable que notre RUN**

Autrement dit, le « BUILD » d'aujourd'hui travaille pour notre « RUN » futur. Malheureusement cette petite tambouille interne n'assure pas la constance de notre marge, notre BUILD étant nettement moins profitable que notre RUN.

Cette situation est très paradoxale : alors que les équipes se démènent durant les appels d'offres, le fait que nous gagnions de nombreux projets fait chuter notre profitabilité … Nos succès ne se traduiront que plus tard par une amélioration de notre marge. Là réside probablement une faiblesse de la formule actuelle du calcul de notre intéressement.

A cette difficulté s'ajoute le démarrage très timide de plusieurs projets (DAF par exemple) sur lesquels nous comptions pour contrebalancer la perte de radar. Une accélération est attendue en 2018 …

## De la GBL à la RBL France

Notez finalement, que plusieurs « produits » développés et supportés au sein des GBL par le Groupe Worldline, sont « redescendus » au niveau de notre périmètre France (RBL). D'un investissement supporté par le Groupe, Worldline France essuie les plâtres toute seule après avoir vendu des produits génériques à nos premiers clients. Et malheureusement cela coute assez cher …

**Nous réfléchissons à la bonne manière de prendre en compte cette spécificité de Worldline : comment notre formule d'intéressement pourrait-elle valoriser nos années de « BUILD » et celles de « RUN » ?**

**Nous tenterons lors de la négociation annuelle sur les rémunérations de compenser cette baisse de l'intéressement par une augmentation plus conséquente ou la création de droits nouveaux.**

**Retrouvez cet article en ligne**
**avec la possibilité de laisser vos propres analyses et commentaires.**
http://cftc-atosworldline.fr/wp/blog/2018/03/22/des-souris-et-de…s-printemps-2018/

# TO & BU
# Je t'aime moi non plus !

Notre dossier sur la TO est toujours en cours de production.
Plusieurs entretiens ont déjà été réalisés.
Nous espérons pouvoir livrer ce numéro de notre journal au début de l'été

Partenaire DE VOTRE VIE PROFESSIONNELLE
Florent JONERY - Délégué Syndical Central - 06 01 99 50 59 - florent.jonery@worldline.com
Christian PALCOWSKI - Délégué Syndical - 06 60 94 87 03 - christian.palcowski@worldline.com
Syndicat CFTC La Vie à Défendre