



**KONICA MINOLTA**

Solutions d'affaires  
Konica Minolta (Canada) Ltée

**DIAMANT BLEU  
PROGRAMME DE L'EXERCICE 2023**

Nos représentants les plus inestimables, qui contribuent de manière exceptionnelle à notre réussite, réunis dans les endroits les plus spectaculaires du monde pour célébrer leur travail remarquable et leurs excellents résultats au chapitre des ventes.



DIAMANT  
**BLEU**



## FY2023 CRITÈRES

Représentants commerciaux, gestionnaires des ventes et autres postes admissibles : tous les candidats doivent atteindre leur quota de vente minimal et respecter la totalité des critères d'admission pour toutes les unités opérationnelles (à moins d'indication contraire). La période d'admission au programme Diamant bleu de l'exercice 2023 est de 12 mois, du 1er avril 2023 au 31 mars 2024. Notez que le nombre de gagnants sera basé sur le classement final.

CRITÈRES D'ADMISSION AU CLUB DIAMANT BLEU DE L'EXERCICE 2022	CRITÈRES DIAMANT BLEU			CRITÈRES DU CERCLE D'EXCELLENCE			
	Candidats Diamant bleu	% minimal du quota	Nombre de candidats – exercice 2023	% minimal du quota	% minimal du quota de profits	Nombre de candidats admis	
<b>Postes de Ventes Directes</b>							
Directeur de Comptes Sénior	*Critère 1 : 100 % des Revenus Totaux Réalisés	100%	15	120%	N/A	5	
Directeur de Comptes Nommés	*Critère 2 : Au moins 20 % des Revenus Réalisés en Ventes (combinées) de Solutions ou de Services de TI Gérés	100%		120%	N/A		
Directeur de Comptes Majeurs		100%		120%	N/A		
Directeur de Comptes Nommés - Spécialiste Impressions Commerciales	*Critère 1 : 100 % des Revenus Totaux Réalisés	100%		120%	N/A		
Directeur de Comptes Sénior - Spécialiste Impressions Commerciales	*Critère 2 : Au moins 5% de Revenus Réalisés en Ventes (combinés) de PP/IP Solutions/MIT	100%		120%	N/A		
Directeur de Comptes Majeurs - Spécialiste Impressions Commerciales - WF	Revenus Totaux	100%		120%	N/A		
Directeur National, Comptes Corporatifs	Revenus Totaux	100%		120%	N/A		
Représentants des Ventes Internes	Revenus Totaux	100%		120%	N/A		
Directeur de Comptes - Gestion Intelligente de l'Information	Revenus Totaux	100%		120%	N/A		
Directeurs Commerciaux de Services et Solutions Vidéo	Revenus Totaux	100%		120%	N/A		
Conseillers en Services TI	Solutions TI / Services de TI gérés	100%		220%	N/A		
Gestionnaires de Comptes (Services TI)	Solutions TI / Services de TI gérés	100%		120%	N/A		
Gestionnaires de Comptes Sénior (Services TI)	Solutions TI / Services de TI gérés	100%		120%	N/A		
Associés Commerciaux en Approvisionnement	Revenus Totaux - approvisionnement	100%		120%	N/A		
<b>Postes de gestion des ventes 1</b>							
Gérant de succursale	Revenus Totaux	100%	3	110%	100%	1	
Gestionnaire de marché, Solutions d'impression de production et d'impression industrielle	Revenus Totaux	100%		110%	100%		
Directeur, Développement des Affaires Impressions Grand Format	Revenus Totaux	100%		110%	100%		
Gestionnaire national, Initiatives DX	Revenus Totaux	100%		110%	100%		
<b>Postes de gestion des ventes 2</b>							
Directeur des Ventes		100%	4	110%	100%	1	
Directeur des Ventes Sénior	*Critère 1 : 100 % des Revenus Totaux Réalisés	100%		110%	100%		
Responsable des ventes	*Critère 2 : Au moins 20 % des Revenus Réalisés en Ventes (combinées) de Solutions ou de Services de TI Gérés	100%		110%	100%		
Responsable des Ventes Sénior		100%		110%	100%		
Chefs d'équipe de consultants en solutions d'affaires	Solutions / Solutions TI	100%		110%	100%		
Directeur des Ventes Sénior - Services TI	Services de TI/services de TI gérés	100%		110%	100%		
Responsable des Ventes de District	Services de TI/services de TI gérés	100%		110%	100%		
Directeur des Ventes Internes et Achats	Revenus Totaux - approvisionnement	100%	110%	100%			
<b>Postes de gestion des ventes 3</b>							
Vice-Président de Marché	Revenus Totaux	100%	1	110%	100%	1	
<b>Postes de Support Solutions</b>							
Conseiller en solutions d'affaires	Solutions / Solutions TI	100%	2	120%	N/A	1	
<b>Postes d'impression de production 1</b>							
Spécialiste de l'impression de production	Revenus d'Impression de Production	100%	2	120%	N/A	1	
Spécialiste de Marché Grand Format	Revenus d'Impression Grand Format	100%		120%	N/A		
<b>Postes d'impression de production 2</b>							
Analyste Solutions d'Impression Industrielle	Revenus d'Impression de Production	100%	1	120%	N/A		
Conseiller en Solutions de Production	Revenus d'Impression de Production	100%		120%	N/A		
<b>Postes de service 1</b>							
Gérant de Service de Marché	Paramètres de Base, Revenus et Profits	100%	1	120%	N/A	1	
<b>Postes de service 2</b>							
Gérant de Service de Succursale	Paramètres de Base, Revenus et Profits	100%	1	120%	N/A		
Gérant de Service Spécialisé	Paramètres de Base, Revenus et Profits	100%		120%	N/A		
<b>Le total</b>			<b>30</b>			<b>11</b>	

**Se reporter à l'exemple :**

**Critère 1 – 100 % des revenus totaux**

Formule : Revenus totaux de l'année (matériel, solutions et services de TI gérés) / quota annuel YTD = pourcentage du quota des revenus totaux de l'année

Exemple : 60 000 \$ / 50 000 \$ = 120 %

Condition : Si le pourcentage du quota des revenus totaux de l'année est supérieur à 100, le critère est satisfait.

**Critère 2 – Objectif de vente de solutions et de services de TI gérés**

Représentants commerciaux et gestionnaires des ventes – 20 % des revenus en ventes de solutions ou de services de TI gérés

Formule : Revenus de l'année en ventes de solutions (solutions ou services de TI gérés) / (quota annuel x 20 %) = pourcentage du quota des revenus de l'année en ventes de solutions

Exemple : 10 000 \$ / (50 000 \$ x 20 %) = 100 %

Condition : Si le pourcentage du quota des revenus de l'année en ventes de solutions est supérieur à 100, le critère est satisfait.

**Spécialistes de l'impression commerciale – 5 % des revenus en ventes de solutions ou de services de TI gérés**

Formule : Revenus de l'année en ventes de solutions (solutions d'impression industrielle ou de production ou services de TI gérés seulement) / (quota annuel x 5 %) = pourcentage du quota des revenus de l'année en ventes de solutions. Exemple : 2 500 \$ / (50 000 \$ x 5 %) = 100 %

Condition : Si le pourcentage du quota des revenus de l'année en ventes de solutions est supérieur à 100, le critère est satisfait.

**INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

Postes de Ventes Directes: Classement selon le pourcentage le plus élevé du revenu total par rapport au quota avec un minimum de 20 % de revenus Solutions/MIT (combinés) pour atteindre le revenu.

Postes de gestion des ventes 1: Classement selon le pourcentage le plus élevé du revenu total par rapport au quota.

Postes de gestion des ventes 2: Classement selon le pourcentage le plus élevé du revenu total par rapport au quota avec un minimum de 5% de revenus PP/IP (combinés) pour atteindre le revenu.

Postes de gestion des ventes 3: Classement selon le pourcentage le plus élevé du revenu total par rapport au quota.

Postes de Support Solutions: Classement en fonction du pourcentage le plus élevé du revenu des Solutions TI Gérés par rapport au quota.

Postes d'impression de production 1: Classement selon le revenu total le plus élevé pour l'impression de Production

Postes d'impression de production 2: Classement selon le revenu total le plus élevé pour l'impression de Production

Postes de service 1: Classement basé sur les indicateurs de base, le profit du service en \$, le pourcentage de profit du service et le revenu du service, conformément au plan de rémunération. Le meilleur pourcentage de réalisation du revenu SMS par rapport au plan sera le critère de départage. La réalisation minimale est de 94 % des critères des indicateurs de base pour toute qualification.

Postes de service 2: Classement basé sur les indicateurs de base, le pourcentage de profit du service et le revenu du service, conformément au plan de rémunération. Le meilleur pourcentage de réalisation du revenu par SMS par rapport au plan sera le critère de départage. La réalisation minimale est de 94 % des critères des indicateurs de base pour toute qualification.

Remarque : les qualifications COE et la recrue de l'année sont incluses dans les qualifications BD ou Diamond Circle et ne s'y ajoutent pas.

## PRIX SPÉCIAUX



### INTRONISATION AU PANTHÉON DIAMANT

Le Panthéon Diamant regroupe les vendeurs d'élite ayant été admis dix (10) fois au club Diamant bleu de Konica Minolta pour avoir rempli les critères d'admission ou les autres critères particuliers fixés au début de l'exercice. Ces admissions ne sont pas nécessairement consécutives.



### CERCLE D'EXCELLENCE

Un prix du cercle d'excellence est remis à l'employé ayant atteint les meilleurs résultats globaux (y compris les critères subjectifs). Le gagnant doit incarner les buts et les objectifs stratégiques de Konica Minolta. De plus, l'employé doit être en poste depuis au moins six mois pour être admissible et doit remplir tous les critères d'admission associés à son poste.

### PRIX DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Le prix DX est remis au membre de l'équipe Konica Minolta ayant le mieux incarné l'esprit d'innovation et de progrès au cœur de notre stratégie de transformation numérique. Cette stratégie est avant tout l'expression de notre volonté à maximiser nos principales activités tout en apportant une valeur ajoutée à nos clients grâce à notre offre de solutions numériques et de services.

Pour être admissible à ce prix unique, il faut avoir d'excellentes ventes dans chacun des segments suivants de notre portefeuille : appareils d'impression, solution de gestion intelligente de l'information et services de TI de base et gérés.

Le gagnant de la première édition de ce prix aura fait preuve de résultats frappants tant pour les clients que pour Konica Minolta, en réussissant dans la vente de nos technologies, solutions numériques et services pour aider nos clients à se créer un milieu de travail intelligent et futé, et doit remplir tous les critères d'admissibilité pour son poste.

### RECRUE DE L'ANNÉE

Ce prix est remis à un (1) représentant commercial (directeurs de comptes importants, directeurs principaux de comptes et directeurs de comptes nommés) embauché après le 1<sup>er</sup> avril 2023 qui, parmi ses homologues embauchés depuis cette date, remplit le plus grand pourcentage de critères d'admission. Pour être admissible, l'employé doit avoir cinq ans ou moins d'expérience dans l'industrie. Le gagnant est inclus dans les places de cette catégorie.

### PRIX DU MARCHÉ DE L'ANNÉE

Un prix spécial est remis au marché ayant obtenu les meilleurs résultats globaux sur le plan des revenus et des profits. Il reflète la performance exceptionnelle de toute l'équipe de la région.



# RECONNAISSANCE DIAMANT BLEU

## CARTES PROFESSIONNELLES DIAMANT BLEU

Des cartes professionnelles personnalisées affichant fièrement le logo Diamant bleu sont remises aux candidats admis. Elles sont produites pour l'année suivant l'admission et pour chaque année d'admission subséquente. Dès que le candidat ne se qualifie pas au club Diamant bleu, il perd son droit d'afficher le logo sur ses cartes professionnelles.



## EXIGENCES ET CRITÈRES GÉNÉRAUX DU CLUB DIAMANT BLEU

- Le quota de chaque employé pour le club Diamant bleu est calculé sur une période de 12 mois s'échelonnant du 1<sup>er</sup> avril 2023 au 31 mars 2024. L'admission doit être obtenue pendant une période d'emploi ininterrompue. En cas de réembauche après cessation d'emploi, les revenus de la période d'emploi précédente ne compteront pas pour l'admission au club Diamant bleu.
- Un employé doit avoir atteint 100 % de son quota pour être éligible.
- Chaque groupe de participants dispose d'un nombre déterminé de places de voyage. Afin d'utiliser toutes les allocations, chaque employé doit être au-dessus de 100 % et remplir toutes les conditions. Si vous n'avez pas d'employés dépassant les 100 % et remplissant toutes les conditions, vos allocations pour ce groupe de participants seront perdues.
- Les quotas de croissance ne comptent PAS dans le calcul de l'admissibilité au club Diamant bleu.
- Peu importe la date d'embauche, le statut ou le territoire, le club Diamant bleu tient compte du budget pour la période de 12 mois.
- Les employés embauchés après le 1<sup>er</sup> avril 2023 sont admissibles au club Diamant bleu pourvu qu'ils remplissent les objectifs de leur poste pour l'exercice complet.
- Même s'il remplit les critères d'admission de base, un candidat peut être exclu du voyage Diamant bleu pour l'une ou l'autre des raisons suivantes :
  - Mesures disciplinaires prises à l'encontre de l'employé (lettre disciplinaire, période d'essai, rendement jugé insatisfaisant, etc.).
  - Actions judiciaires (litige, indemnité pour accident de travail, etc.).
- En cas de mutation, l'admissibilité au club Diamant bleu est déterminée par un calcul consécutif des ventes et du quota. Le pourcentage cumulatif du quota est calculé au prorata, en combinant le pourcentage du quota atteint dans le poste précédent et le pourcentage du quota atteint dans le nouveau poste, pondérés selon la période de chaque poste. Dans ce cas, le candidat doit remplir les critères minimaux des deux postes occupés pour être admissible.
  - Si les critères des deux postes sont les mêmes, ils seront pondérés.
  - Si les critères des deux postes sont différents et que l'employé ne les respecte pas pour les deux postes, une analyse sera effectuée selon les règles suivantes :
    - Mutation entre le 1<sup>er</sup> avril et le 30 juin : Admissibilité selon le nouveau poste pour toute l'année.
    - Mutation entre le 1<sup>er</sup> juillet et le 31 décembre : Admissibilité selon la qualification au voyage si le quota annuel n'a été atteint dans aucun des deux postes.
    - Mutation entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 mars : Admissibilité selon l'ancien poste pour toute l'année.
- En cas de contestation ou de doute quant à l'admission au club Diamant bleu, au cercle d'excellence, à l'admissibilité des invités ou à d'autres aspects du club Diamant bleu, la décision définitive revient à la haute direction.



## RÈGLEMENTS ET POLITIQUES DU VOYAGE DIAMANT BLEU

- Tous les participants au voyage doivent remplir le formulaire "Diamant Bleu Renonciation et Exonération".
- Le voyage Diamant bleu est un privilège accordé aux employés à temps plein de Solutions d'affaires Konica Minolta répondant aux critères qui leur sont attribués pour l'exercice 2023 tels qu'ils sont définis dans les règlements du club Diamant bleu ou dans le régime de rémunération de l'employé.
- Tous les candidats admis doivent être employés par Solutions d'affaires Konica Minolta à la date du voyage pour y participer.
- Si un employé quitte Solutions d'affaires Konica Minolta (Canada) Ltée puis y retourne dans un poste admissible au club Diamant bleu et que ses années d'emploi sont cumulées (selon la politique de réembauche et de cumul des années d'emploi de l'entreprise), ses voyages précédents sont comptabilisés dans le calcul des années totales d'admission au club Diamant bleu.
- Si un employé est admis au club Diamant bleu, mais qu'il quitte son emploi chez Solutions d'affaires Konica Minolta (Canada) Ltée avant le voyage, il n'est plus participant au voyage. Dans l'éventualité où l'employé est réembauché, ce voyage n'est pas comptabilisé dans le calcul des années totales d'admission au club Diamant bleu.
- Si le candidat admis ne peut participer au voyage, aucune autre forme d'indemnisation ou de prix ne sera offerte.
- Chaque candidat admis a droit à un (1) invité. L'invité ne peut travailler pour Konica Minolta (Canada) Ltée, à moins qu'il ne soit marié au candidat ou vive en union de fait avec celui-ci. L'invité ne peut travailler pour une entreprise concurrente dans l'industrie de l'équipement de bureau, même s'il s'agit de la conjointe ou du conjoint du candidat. Les invités doivent être âgés de 21 ans ou plus, avant ou lors de la première journée de leur voyage vers l'évènement.
- Si un candidat souhaite inviter un ancien employé de Konica Minolta, il doit obtenir l'approbation de la haute direction avant de l'inscrire au voyage, au moins trente (30) jours avant la date du voyage. Aucune exception ne sera faite si l'invité est un ancien employé qui travaillait chez Konica Minolta pendant une quelconque période de l'exercice financier pris en compte pour le voyage, à moins qu'il s'agisse de la conjointe ou du conjoint du candidat.
- Un ancien employé (conjoints compris) ne peut être un invité si son dossier d'employé indique qu'à son congédiement ou à sa démission, il ne pouvait être réembauché sans l'autorisation de la haute direction.
- Le candidat admis doit arriver à destination avant son invité ou en même temps que celui-ci. L'invité ne peut prendre part seul au voyage; il doit accompagner le candidat.



## RÈGLEMENTS ET POLITIQUES DU VOYAGE DIAMANT BLEU

- Il est interdit de prolonger le voyage en se rendant sur place à l'avance.
- Il est toutefois possible de rester sur place après la durée normale du voyage, à condition d'en obtenir l'approbation auprès des responsables régionaux. Toutes les dépenses découlant de cette prolongation, y compris l'hébergement, les taxes, la nourriture, les boissons et le transport vers l'aéroport, sont à la charge du candidat.
- Selon la destination et le transporteur aérien, certains candidats doivent ajouter une nuitée à leur déplacement parce qu'il leur est impossible d'arriver à destination la même journée ou à temps pour la première activité ou le départ du navire, par exemple. Ces candidats sont déterminés par la direction des voyages selon leur bloc de transport aérien, et la liste est vérifiée par la haute direction. Dans ces cas, l'hébergement est à la discrétion de l'équipe des voyages; une nuit à un hôtel d'aéroport sera réservée dans la ville-porte la plus près de la destination, et non à l'hôtel du voyage Diamant bleu. L'hébergement et les repas seront payés conformément à la politique de Konica Minolta sur les déplacements.
- Tout candidat qui choisit de se déplacer en dehors des dates du voyage de groupe assume les frais de transport aérien et de déplacement entre l'aéroport et l'hôtel.
- Si un candidat reçoit un billet d'avion et choisit d'employer un autre moyen de transport pour se rendre à destination, il assume les taxes pour le montant non remboursable du billet.
- Les dépenses de location de véhicule, à moins qu'elles soient incluses dans le programme, ne sont pas considérées comme des frais de déplacement et ne sont donc pas remboursables.
- Une fois qu'un itinéraire aérien est approuvé sur le site Web d'inscription, tout changement est à la charge du candidat, notamment les changements de nom d'invité et de date d'arrivée ou de départ.
- Les frais suivants sont considérés comme des dépenses personnelles et ne sont pas remboursables : frais de bagages, kilométrage, droits de péage, stationnement, salon de coiffure, spa et manucure (sauf activité comprise dans le programme), addition personnelle au bar, repas et spectacles (hormis ceux compris dans le programme), appels interurbains personnels, service aux chambres et pourboires.
- Si un candidat ne peut participer au voyage Diamant bleu en raison d'un conflit de dates, il doit obtenir une autorisation écrite de son président pour participer à une partie du voyage seulement.



## POLITIQUE CONCERNANT L'IMPÔT FÉDÉRAL

Conformément aux règlements fiscaux fédéraux et provinciaux, Solutions d'affaires Konica Minolta est tenue d'inclure la valeur des voyages de promotion-stimulation, tels que ceux du club Diamant bleu et du cercle d'excellence, dans le salaire imposable de l'employé et de percevoir l'impôt à la source applicable. Puisqu'il s'agit en partie d'un voyage d'affaires, seule la valeur du voyage de l'invité est imposable en totalité.

Le programme Diamant bleu peut être modifié, mis à jour ou annulé à tout moment à la discrétion de la direction de Solutions d'affaires Konica Minolta.

Solutions d'affaires Konica Minolta se réserve le droit de modifier toute politique associée au programme Diamant bleu.

