

# La Direction peut-elle refuser un bon accord d'Intéressement ?

Pourcentage de la masse salariale consacrée à l'intéressement (Intéressement = X1 + X2 + X3)										
% Charge acquise	45/49	50/59	60/64	65/69	70/74	75/79	80/84	85/89	90/94	95/100
<b>X1 (%)</b>	0,5	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5
Niveau des résultats Prévisionnels (millions €)	50 / 69	70 / 89	90 / 109	110 / 129	130 / 149	150 / 169	170 / 189	190 / 209	210 / 229	230 et +
<b>X2 (%)</b>	0,5	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5
% réussite commerciale (heures acquise / heures traitées)	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55 et +
<b>X3 (%)</b>	0,5	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5