

L'écho du gérant

Novembre 2009



La CFDT signe l'accord collectif

Notre métier ne concerne plus que quelques milliers de travailleurs et il n'est pas toujours facile de le défendre.

La négociation de l'accord collectif national était importante pour la suite.

La CFDT s'est impliquée fortement dans cette négociation avec la volonté d'aboutir à un accord qui consolide le statut des gérants.

La CFDT a pu, cet été, échanger avec la branche patronale et nous avons pu faire passer nos propositions et nos exigences.

Nous voulions que rien ne change sur le fond et c'est ce qui va se passer.

C'est-à-dire : autonomie du gérant dans sa boutique en assumant bien sûr les responsabilités qui vont avec, et protection sociale identique à celle des salariés.

Ces deux principes étant actés et consolidés, nous avons proposé que pour le reste nous reprenions l'existant dans son fonctionnement actuel et que nous l'écrivions dans l'accord collectif national.*

Prévoyance

Nous avons donné notre accord à la signature du nouvel avenant sur la prévoyance.

Le nouvel accord prévoit :

Les gérants cotisent : 1,23% sur la tranche A comme avant
 1,39% sur la tranche B au lieu de 1,55%

La couverture maladie sera de 95% pour la tranche A au lieu de 100%.

Mais il s'y rajoute une prestation en cas d'invalidité qui complète les prestations de la sécurité sociale soit :

+ 10% des commissions (tranche A) en cas d'invalidité 2^{ème} et 3^{ème} catégorie,
+ 6% pour une invalidité 1^{ère} catégorie.

Se rajoute aussi une portabilité prolongeant un temps ces droits en cas de départ de l'entreprise.

La CFDT qui a obtenu l'essentiel de ses demandes est satisfaite de cet accord.

A CASINO

L'accord collectif national fixe les règles pour tous les gérants de succursales en France. Il s'agit de minimum que les entreprises doivent respecter. Rien n'empêche ensuite de faire plus et mieux sur Casino. C'est l'objet d'autres négociations dans l'entreprise. Ces réunions étaient, jusqu'à présent, surtout des grand' messes ou les gérants participants n'avaient que le droit de dire amen.

La CFDT a entrepris de changer ces mauvaises habitudes et déjà obtenu que sur la forme les règles soient respectées.

Nous avons aussi déjà lancé quelques pistes de revendications qui pourraient avancer chez Casino. C'est en nous soutenant plus nombreux que vous pourrez nous aider à faire avancer ces revendications qui concernent :

- ❖ L'intéressement local comme les salariés
- ❖ Les primes logement pour les gérants non logés, La mise en état des logements
- ❖ Les commissions, L'augmentation des freintes
- ❖ L'aide à l'embauche, La protection des co-gérants si l'un des deux ne peut plus tenir le magasin

Avec votre soutien, nous pourrions porter vos revendications.

Attention



Le fonctionnement du système informatique Gold permet à Casino de repérer plus facilement les erreurs des gérants sur les périmés ou sur certaines ventes. Ce qui, quelques fois, génère des conflits.

Malheureusement, ces systèmes sont beaucoup moins performants pour signaler les erreurs de Casino lors des changements de prix, les livraisons, les retours d'emballage, etc...

Nous recommandons à tous les gérants la vigilance : tout doit être contrôlé à chaque anomalie repérée.

Pour les prix, nous vous conseillons chaque semaine lors d'un temps mort de contrôler la réalité entre les prix affichés et ceux qui passent à la caisse.

Des déficits se constituent vite si l'on néglige ces contrôles.

Casino nous met le doute

- ✓ Fortes augmentations des fermetures : quel est notre avenir ?
 - Bientôt plus de gérants que de magasins.
- ✓ Des étiquettes qui descendent sur Gold avec plusieurs semaines de retard !
 - Comment savoir si on perd de l'argent ?

Même un gérant pointu sur sa gestion ne peut plus se permettre d'affirmer qu'il ne perd pas d'argent. En effet, lors des descentes d'étiquettes le gérant ne sait pas s'il s'agit d'un changement de code, d'un changement de prix ou d'une modification quelconque sur la désignation du produit. Si il veut assurer son inventaire, il est contraint de rééditer toutes ses étiquettes même plusieurs semaines en arrière afin d'avoir un balisage le plus juste possible. Ensuite, contrôler les prix des articles à la livraison entre le BL et la caisse, or personne ne peut biper en caisse tous les produits de sa livraison. Par conséquent, les étiquettes que vous recevez tardivement et anti datées deviennent un danger pour vos résultats d'inventaire.

- ✓ Une négligence sur nos outils de travail, tels que crayons, craies, néons.....
 - Peut-on vraiment compter sur eux ?
- ✓ Des livraisons FL (lots managers) un peu forcées
 - Un seul fruit ou légume jeté par plateau suffit à être en déficit !!

A titre d'exemple, vous recevez 250 € de fruits et légumes, vous avez environ 6 € de freintes, mais vous jetez 40€ à la benne, vous avez vendu à peine 210€. S'il y a 52 semaines par an avec une moyenne de 34€ de déficit FL, on atteint aisément 1 768 € de déficit d'inventaire annuel donc à la charge du gérant. (Imaginez si vous commandez plus de 250€ de FL parsemaine !). A l'évidence le gérant perd de l'argent, donc qui gagne à faire de la vente forcée ?

« Un peu de droit »

En cas de rupture de contrat par l'employeur :

Par exemple si votre magasin ferme et que vous avez refusé les propositions de reclassement, Casino peut vous « licencier » en rompant votre contrat.

Il s'agit d'un licenciement du fait de l'employeur avec toutes les indemnités conventionnelles et le préavis. En cas de rupture pour déficit, Casino ne peut vous licencier pour faute grave ou lourde sauf s'il peut apporter la preuve que vous avez effectivement provoqué le déficit par vos manquements aux règles du contrat.

Mais attention, le licenciement reste possible pour cause réelle et sérieuse et surtout le déficit vous sera réclamé avec tous les moyens juridiques possibles, sauf si vous apportez la preuve que ce déficit est imputable aux mauvaises pratiques de l'employeur.

C'est pourquoi nous vous recommandons encore et toujours de bien tout contrôler et de contester par écrit tout ce qui vous porte préjudice.

Le mot d'un nouveau délégué



Chers collègues,

Comme vous j'ai choisi d'être gérant mandataire pour des raisons qui me sont propres. Par ambition, passion ou encore pour vivre une aventure conjointement avec votre moitié vous avez aussi fait le choix d'entrer chez CASINO comme gérant. CASINO vous a promis formation, suivi de terrain et moyens afin de réussir votre ascension professionnelle, en contrepartie, vous avez promis à l'enseigne motivation, ambition et implication.

Aujourd'hui, que vous soyez ravis ou déçus de faire partie de cette grande famille des gérants CASINO, votre emploi est menacé. Ne serait-il pas plus constructif de discuter plutôt que d'attaquer sans compromis ? Notre but est avant tout de remettre dans le contexte actuel toutes ces promesses faites de part et d'autres et de veiller au bon respect de celles-ci.

CASINO forme :

✚ 15 jours pour confirmer des acquis. Peut être ! En revanche, 15 jours pour apprendre un métier, peut être pas !

CASINO vous suit sur le terrain :

✚ Un manager qui voudrait visiter 2 à 3 magasins par jour sur 5 jours mais qui perd 1 journée de visite pour les lots managers, 1 à 2 jours par semaine pour les vidages, à cela on ajoute les inventaires... Vous ne le verrez environ qu'une fois par mois, voire même pour 2 mois. Or certains problèmes ne peuvent pas attendre, tout comme certains crédits ou débours qui par logique se règlent avant chaque fin de mois, pour ne pas manquer sur la fiche de caisse mensuelle permettant de chiffrer les commissions.

Le saviez-vous ?

Pour les fêtes de fin d'année, les produits TACA voient leurs prix chuter de novembre à janvier soit environ deux mois pendant lesquels vous vendez vos alcools, vin et autres près de 1 à 2 euros en dessous du prix habituel. Or, si vous n'avez pas commandé pour chaque référence le stock minimum permettant de tenir 2 mois alors que vous commanderez à prix fort et vendrez à prix faible, vous créerez ainsi un déficit.

Méfiance : nous souhaitons alerter CASINO sur le fait que certains magasins n'ont que très peu de surface de stockage et ne peuvent pas stocker les TACA à prix faibles.

Méthode des gérants : étiqueter les produits.

Problème : en cas d'inventaire le service commercial a pour instruction de biper le code barre donc vous perdez de l'argent.

Ensuite vous n'avez pas d'étiqueteuse car CASINO ne vous les fournit pas.

Enfin, vous avez déjà à peine le temps de mettre en rayon, vous avez du mal à trouver le temps pour contrôler alors si en plus il faut étiqueter, vous ne vous en sortez plus.

Malheur à vous si vous avez un gros CA avec une petite réserve car seuls les kleenex pourront vous reconforter.

Sondez vos pertes avec les FFA (fêtes de fin d'année).

Nous vous invitons à simuler votre déficit pour votre supérette dès cet hiver comme indiqué sur le tableau ci-dessous et à nous remonter les chiffres afin que CASINO se décide à réagir.

Solutions possibles :

- 1) Une bascule des prix une fois que la quantité de TACA commandée aura été vendue.
- 2) Un code EAN différent pour les TACA.
- 3) CASINO, à vous de suggérer, on vous écoute.

Désignation TACA	Prix débit	Prix de vente TACA	Perte (PV-PD)
Vodka			
Whisky			
Champagne			
Etc.			

Remplissez ce tableau dès que la quantité de TACA commandée est épurée et ce jusqu'à la fin de l'opération FFA, ainsi vous aurez un aperçu du déficit occasionné par les TACA.

Remontez les informations à vos délégués CFDT.

Thierry GAUTHIER ,

La CFDT chez Casino

Nous avons construit ensemble, avec les salariés de Casino, et maintenant, avec les gérants, une CFDT forte et efficace.

Nous sommes aujourd'hui, dans le groupe une force pour peser lors des négociations ou des conflits.

Particulièrement attachés aux valeurs d'indépendance et de démocratie, ce sont nos adhérents et nos instances élues qui déterminent nos choix.

Nos délégués ne sont pas mis en place par les directions et n'ont pas à en subir l'influence.

Déjà chez les gérants, par des choix d'actions syndicales, en restant ferme, la CFDT a pu obtenir un meilleur respect des règles et de la dignité des gérants.

Toujours ouverts à la négociation, nous avons pu trouver de bons compromis pour les gérants en difficulté. Par contre, si cela n'est pas possible, nous n'hésitons pas à saisir les tribunaux si cela s'avère nécessaire.

C'est ainsi que nous avons pu soutenir des procès jusqu'en cassation, sans le vouloir expressément, mais sans faiblir s'il s'agit de défendre nos adhérents.



Construisez avec nous une CFDT chez les gérants

Les élections de délégués gérants et comité d'établissement sont prévues en 2010.

Nous sommes aujourd'hui à la recherche de nouveaux gérants acceptant de s'investir dans ce rôle. Certains sont déjà en cours de formation, mais, il reste encore de la place pour de futurs délégués. Si vous êtes d'accord avec nos idées et surtout sur notre façon d'envisager l'avenir des gérants, prenez contact.

Nous nous engageons à vous assurer la formation, la protection, l'aide juridique et les moyens matériels et financiers qui vous seront utiles.

Prenez contact :

Christian GAMARRA

06.86.08.46.70

Pierre ALAÏMO

06.80.85.90.42

04.94.62.78.15

Thierry GAUTIER

06.17.78.08.50

ADHÉREZ A LA CFDT POUR ÊTRE :
informé, écouté et défendu

✂-----

Bulletin de contact pour l'adhésion

Je soussigné(e) :

Nom :.....Prénom :.....

Adresse :.....

Code Postal : Ville :

Tel : Port :Mail :.....

Souhaite adhérer au syndicat CFDT en charge des gérants Casino.

Le tarif est de 8 € par mois pour un gérant seul ou de 2X6 € pour un couple.

Renvoyez ce bulletin à : CFDT Casino, Bourse du travail, 4 Cours Victor Hugo, 42028 St Etienne Cedex

