

# LA CFDT A VOTRE ECOUTE

**Vous pouvez appeler :**

## REGION CENTRE

- Thierry PERBET : 04.77.32.45.42
- Victor de OLIVERA : 04.71.60.05.25
- Christophe EHANNO : 02.28.15.53.43

## REGION SUD-EST

- Pierre ALAÏMO : 04.94.62.78.15  
ou 06.80.85.90.42
- Thierry BRACCO : 04.94.62.38.78  
ou 06.76.97.04.84

## REGION SUD-OUEST

- Nöelle MINI : 05.59.93.00.92
- Bernard RIBES : 05.63.33.72.43
- Jean Noël MASSEBOEUF : 04.67.57.27.37

**Pour les régions Nord et Est,  
vous pouvez appeler Thierry  
PERBET ou pourquoi pas devenir  
notre prochain délégué syndical.**

# L'ECHO DU GERANT

**Bulletin d'information du syndicat CFDT des Gérants Petit Casino**

## RENCONTRE AVEC MONSIEUR DUPONCHEL

Comme tous les ans, Monsieur DUPONCHEL, patron de la branche, a reçu les Délégués Syndicaux Nationaux Gérants.

L'accent a été mis sur les difficultés à faire progresser le chiffre d'affaires et Thierry PERBET, notre Délégué en a profité pour redire, à notre grand patron des gérants, les problèmes rencontrés par les gérants qui travaillent dans les plus petites supérettes : les commissions comme les chiffres d'affaires fondent au soleil et les heures de travail sont de plus en plus faiblement rémunérées.

a CFDT a aussi mis l'accent sur le fait qu'être aux minima garantis ne motive pas s'il n'y a plus d'espoir de voir augmenter les commissions.

Ce message a eu beaucoup de mal à passer.

Monsieur DUPONCHEL souhaite qu'à l'avenir tous les gérants aient de beaux et grands magasins avec beaucoup de salariés pour faire le travail. Pour lui, les petites supérettes vont progressivement disparaître ou être transférées en franchise., Cette vision des choses est partagée par nos confrères syndicaux avec souci que casino aide les gérants à payer leurs salariés.

La CFDT n'est bien sûr pas opposée à cette idée, encore faudrait-il que tous les gérants aient le désir et la capacité à gérer de grosses boutiques avec 5 ou 6 employés.

Etes-vous prêts, vous aussi, à rentrer dans ce concept de magasin ouvert 7j/7 avec un responsable à qui vous devrez faire entièrement confiance.

Est-ce cela l'avenir du contrat de gérant ?

Mais nous ne travaillons pas dans cette entreprise merveilleuse ou tout va pour le mieux pour les patrons et gérants.

Nous travaillons, nous, dans une autre entreprise ou la moitié des gérants galèrent en dessous du SMIC horaire et c'est cette catégorie qui doit être aidée à augmenter son revenu.; Pour cela, il faut que le chiffre d'affaires augmente si possible mais aussi le taux de commissions pour la 1ère tranche.

**C'est ce que nous défendrons lors des prochaines rencontres**

## FRUITS ET LEGUMES 1ER PRIX



Après 2 années de négociation auprès de la commission F/L, nous avons enfin réussi à leur faire comprendre qu'il fallait proposer des fruits et légumes moins chers.

Grâce à notre persévérance, la direction change sa politique et a accepté que chez les « Petits Casino » on trouve des F/L 1er prix.

Toutefois, nous leur avons fait constater que la qualité laissait à désirer.

Serait-il possible de voir du beau et pas cher à Casino ? Quand on voit à quel prix les fruits et légumes sont achetés aux producteurs, on estime que Casino pourrait faire un effort sur les étales et baisser leur marge.

## DIRECTEURS COMMERCIAUX

Les têtes de liste de chaque syndicat ont été conviées à participer à une réunion en compagnie de M. GUE et des 5 Directeurs Commerciaux.

Cette réunion avait pour but, d'abord, de faire connaissance et ensuite de faire part des problèmes rencontrés avec le service commercial.

Cette réunion a permis de mettre les choses au clair avec certains directeurs commerciaux afin que le dialogue passe mieux.

## LIVRAISON A DOMICILE

Le 29 juin 2004, nous avons été réunis par M. GUE, DRH et M. CROZE, Directeur d'Exploitation, pour négocier le calcul des indemnités de livraison à domicile.

Nous avons proposé qu'un pourcentage soit accordé sur toute livraison quel qu'en soit le montant. Cela a été refusé pour des difficultés à mettre en place.

Un nouveau barème des indemnités de livraisons à domicile nous a été communiqué par la direction.

A compter du 1er octobre 2004, l'indemnité de livraison à domicile est attribuée mensuellement selon le tableau ci-dessous

Montant Mensuel du CA Livraison	Montant Mensuel de l'indemnité
De 750 à 1500 €	22 €
De 1500 à 2250 €	40 €
De 2250 à 3000 €	55 €
+ de 3000 €	68 €

**Qui dans les magasins, dépasse 750 € de livraisons ? Qui va augmenter son indemnité de livraisons ? Qui fait 3000 € de livraisons ?**

### Procédure de règlement de l'indemnité

Le gérant édite un justificatif client avec ces coordonnées : nom, adresse, n° de téléphone puis le lui fait signer et lui remet ensuite le ticket de caisse. Le gérant classe, mois par mois, les justificatifs pour contrôle par le manager. Le manager établit, mensuellement, après contrôle, l'autorisation de débours correspondant au montant du chiffre des livraisons du mois (exceptionnellement le règlement pourra être effectué au trimestre mais pas au-delà).

Pour notre part nous trouvons la procédure très lourde à appliquer et nous nous voyons mal faire signer un justificatif au client pour 4 pack d'eau. Une relation de confiance mutuelle entre le gérant et le manager serait plus appropriée. D'autres failles sont à noter telle que la tranche de 1 € à 750 € qui ne touche rien. Notre métier est très particulier et

et chaque magasin l'est aussi.

**Ne faudrait-il pas une prime pour tout le monde ?**

*A cette question, on attend vos remarques pour ouvrir un autre débat avec la direction...*

## POUVOIR D'ACHAT

D'année en année, le pouvoir d'achat des salariés baisse, c'est incontestable !!! Nous sommes les premiers dans nos magasins à en subir les conséquences en voyant baisser notre chiffre d'affaires et ainsi notre revenu. Seuls les minima augmentent et c'est tant mieux, mais cela a pour conséquence que de plus en plus de magasins vont se retrouver au minimum garanti alors que les gérants travaillent de plus en plus (ouverture 7/7 et non stop). Nous sommes un des rares métiers pour lequel le revenu baisse alors que l'on a de plus en plus d'ancienneté et d'expérience !!! Mais où allons nous ? Que fait la société Casino pour nos rémunérations ??? Nous n'avons aucune considération de la part de la direction. Notre travail est reconnu comme difficile mais il n'est pas récompensé à sa juste valeur.

Ne dit-on pas : **« tout travail mérite salaire », oui mais un salaire décent !!!**

N'oublions pas que c'est grâce à nous que la branche proximité fait de si bons résultats. A qui la société Casino les redistribue-t-elle ? Pas à nous !!! Même l'ancienneté n'est pas récompensée à sa juste valeur : 2 jours de congés supplémentaires après 20 ans de présence. **Merçi patron...**

Nous acceptons de plus en plus de choses demandées par la direction mais elle en refuse toujours autant. Alors il faudrait que sa politique change s'il elle veut garder les couples gérants.

## MUTUELLE

Sous le prétexte qu'un couple de gérant n'a pas 2 contrats mais 1 seul (ce qui n'est pas exact), la direction refuse de revoir la discrimination qui est faite pour les co-gérants. **À suivre.../...**

## RESTRUCTURATION

Une réorganisation va avoir lieu au sein des directions régionales et certains magasins vont changer de secteur voir même de région. Il en découle que certains élus de tout bord vont exercer leur mandat là où ils ne travaillent plus. Logiquement on devrait réorganiser de nouvelles élections. A part nous, personne ne souhaite se lancer ! **Auraient-ils peur ???**

## LES LOISIRS

Les Commissions « loisirs des CE » composées d'élus au CE n'ont pas voulu de l'aide de la CFDT, ils ont préférés nous écarter de ces commissions et de toutes les autres.

Pour nous un CE ne sert pas qu'à organiser des journées plein air (même si elles sont très agréables), il pourrait nous proposer des tarifs réduits dans les parcs d'attractions et de loisirs tels que Walibi, le Pal, , Vulcania... Ces parcs réservent toujours des tarifs spéciaux pour les comités d'entreprise. En faisant partie de la commission loisirs, nous aurions aimé mettre en place une billetterie, cela n'aurait rien coûté au CE. Nous allons quand même leur proposer l'idée.

## COMPTE EMBALLAGES : LE MYSTERE !!!

La gestion des emballages reste encore un mystère non élucidé. Malgré nos questions au CE, région « Centre » les réponses de la direction restent vagues. Nos questions étaient : quelle est la règle qui s'applique en cas de déficit ou boni emballages ? A partir de quel montant est-il payé ? Pourquoi un boni n'est-il plus payé après un certain seuil alors qu'il nous est retenu pour n'importe quel montant en cas de déficit ? *Exemple : 1er inventaire : boni emballages de 500 € non payé au gérant ; Inventaire suivant : déficit emballages de 380 € retenu sur le compte général de dépôt. Le gérant n'est-il pas perdant ?*

Leur réponse est la suivante : « à la demande des gérants ou du service commercial, un compte emballages est fait tant pour les excédents que les manquants ». Les manquants sont effectivement régularisés et retenus aux gérants. Par contre, les excédents emballages très importants ne sont effectivement pas réglés, car la détention d'excédents emballages ne peut être pris en compte. A noter que chaque cas est particulier et donc traité en tant que tel. »

Nous leur demandions précisément de nous donner des chiffres, mais la réponse est restée vague. On a l'impression que le sujet est « tabou ». Il est vrai que chaque cas est particulier, mais encore faudrait-il trouver un interlocuteur courtois et disposé à nous aider dans la recherche des erreurs.

» En cas d'excédent on reçoit une lettre type où l'on nous demande de faire des recherches et de fournir une réponse rapide sinon les comptes seront mis à « zéro ».

» Par contre, en cas de manquant emballages c'est à nous de demander un compte emballages à la comptabilité, de trouver et prouver où viennent les anomalies. (dans ce cas là, la comptabilité considère que tout est normale et ne recherche pas plus loin.) Dans les 2 cas, c'est au gérant de retrouver pourquoi des erreurs comptables ont été faites et lesquelles ? Nous ne sommes pas tous des comptables, chacun son métier !!! Il y a plus d'un an, une commission sur les emballages décidée par la direction devait se pencher sur le problème.

**Où en est-elle aujourd'hui ? Pas de nouvelles, bonnes nouvelles !!!**

Au contraire, il n'en est rien. Pourquoi un déficit emballages est-il retenu sur un boni marchandises, ne s'agit-il pas de 2 comptes distincts ?

Pourquoi mélanger les torchons et les serviettes ? Ne faudrait-il pas différencier ces 2 comptes au niveau du compte de dépôt ?

Puisque la détention d'excédent emballages ne peut pas être pris en compte car elle est mathématiquement impossible (réponse de la direction et nous sommes d'accords sur le principe), pourquoi un déficit est-il quant à lui pris en compte ? Le mystère reste entier !!

Gagner de l'argent sur de l'emballage c'est impossible et ce n'est pas comptabilisé sur le compte de dépôt : soit il s'agit d'une erreur comptable, soit le gérant est un voleur (c'est bien connu). Perdre de l'argent sur de l'emballage c'est possible et comptabilisé sur le compte de dépôt, dans ce cas là, le gérant est un mauvais gestionnaire et les entrepôts n'ont rien à se reprocher. En général en cas d'excédent il s'agit souvent d'erreurs de comptabilisation, et pourquoi pas en cas de manquant ?

Les erreurs peuvent avoir lieu dans les 2 sens. Alors un seul conseil : « Il faut rester très vigilant dans la gestion des emballages, il faut bien suivre tout les bons retours emballages ainsi que les crédits spéciaux emballages qui doivent suivre après une livraison erronée.

Comme on peut le constater, beaucoup de questions sur ce sujet restent encore aujourd'hui sans réponse.

**Mais la CFDT n'en restera pas là et nous obtiendrons des réponses plus précises de la part de la direction.**