

"Si j'avais un secret, pour concilier vie professionnelle et vie privée, je le vendrais !"
[Sean Connery]

Compte rendu commission de suivi vendeurs

Mr Jean Claude Delmas rappelle que l'objectif du nouveau contrat n'est pas de supprimer les vendeurs, mais d'être moins sectorisé.

A fin octobre 2012 :

- 398 salariés avec un contrat spécifique vente (tout types confondus).
- 139 (dans 49 magasins différents) ont le nouveau contrat
- 9 magasins ont la totalité des vendeurs sous les nouveaux contrats (dont Annecy et Aix en Provence)
- Salaire moyen nouveau contrat sur 12 mois : 1944 € (32% de réajustés)
- Salaire moyen ancien contrat sur 12 mois : 1721€ (56% de réajustés)



Il faut savoir que le CA non alimentaire est en baisse de 42% entre 2005 et 2011 (*il faut dire qu'il n'y a plus rien à vendre !!!*)

Tous les 15 jours, les vendeurs recevront un flash actualité sur leur secteur d'activité.

5 objectifs sont fixés pour 2013 :

- Reconquérir le CA non alimentaire (objectif -5,5%)
- Simplifier pour réinvestir dans les prix
- Poursuivre la réduction des stocks obsolètes
- Développer le multi canal (drive, c'discount)
- Poursuivre les synergies achat

En début d'année, une réunion du Comité Central d'Entreprise DCF présentera la stratégie non-alimentaire et une solution qu'elle souhaite pérenne pour les vendeurs.

Extrait de la décision unilatérale sur les salaires du 15 mars 2013

Une réunion de la commission de suivi sera organisée le **17 avril 2013 au matin avec** pour objectif d'examiner les sujets suivants :

- Présentation du projet Non Alimentaire Hypermarchés
- Schéma d'élaboration de la guelte (ancien contrat) et de la rémunération variable (nouveau contrat)
- Besoin d'accompagnement (formation, information...)
- Description de fonction.

Avant la réunion, nous avons adressé une liste de questions sur les rémunérations et l'évolution du métier de vendeur.

Heureusement, sinon nous n'aurions eu droit qu'aux statistiques et aux problèmes personnels des vendeurs présents (*moi, dans mon magasin...!*).

Par contre, nous n'avons pas eu de réponse complémentaire comme la direction s'y était engagée !!!

Compte rendu commission de suivi vendeurs (suite)

Questions posées par la CFDT :

Situation, évolution des conditions de travail des vendeurs :

➤ **Pourquoi les gueltes sont en baisse ?**

Le calcul évolue chaque mois, il tient compte de la marge à la famille, une quote-part est réservée à la guelte, si le CA baisse la masse guelte aussi.

➤ **Pourquoi ne parle-t-on pas des incidences de la suppression des encaissements boutique multimédia sur le travail des vendeurs ?**

L'objectif est mettre en place un fonctionnement similaire à celui de Darty : passer à toutes les caisses. Ce sujet sera abordé dans chaque magasin après le 15 janvier.

➤ **Pourquoi les encaissements se font-ils déjà à la boutique Or ?**

Cela ne devrait pas être, et doit être supprimé.

➤ **Pourquoi demande-t-on aux vendeurs de sortir les bons d'encaissement ?**

Cela fait parti de leur fiche de tâches.

➤ **Pourquoi les nouvelles tâches qui incombent aux vendeurs (établissement du bon d'encaissement) ne correspondent pas à la fiche emploi repère ?**

"Formalisation de la vente et établissement des documents de vente" est la formulation exacte. Il s'agit d'une édition avant les moyens de paiement qui vont être faits par les caissières (changement complet par rapport au système actuel)

➤ **Les codes d'accès Gold vendeurs autorisent-ils l'accès au bon d'encaissement ?**

Pas de réponse précise, ne sait pas, se renseigne...

➤ **Que fait-on en cas de remise ? Qui gère ? Qui autorise ? Sur quel support ?**

Cela sera vu dans chaque magasin à la mise en place

➤ **Quand les gueltes sont-elles acquises pour le vendeur ?**

Cela sera précisé dans chaque magasin à la mise en place

➤ **Que fait-on si le client renonce à son achat dans le magasin (change d'avis, perd le papier, trop d'attente aux caisses,...)**

Cela sera vu dans chaque magasin à la mise en place

➤ **Qui est chargé de faire le suivi entre les bons clients et les sorties réelles de la marchandise ?**

Cela sera vu dans chaque magasin à la mise en place

➤ **Qui sera chargé de transporter les produits réservés (à retirer ultérieurement à la vente) aux points de retraits ?**

Comme cela se fait actuellement

➤ **Comment peuvent faire les vendeurs pour gagner leur vie, puisque les surfaces destinés aux produits gueltés se réduisent de jour en jour ? Idem, pour toute forme de contrat.**

Le nouveau contrat permet de palier à cela...

➤ **Les produits sont de moins en moins nombreux, tout fonctionne en flux poussé. Le fonctionnement des magasins est moins performant que l'internet : délais plus long, pas de dispo immédiate et plein de rupture. (Le système de commande automatique n'est pas forcément adapté à certains types de produits)**

Le nouveau contrat permet de palier à cela...

Compte rendu commission de suivi vendeurs (suite)

Questions posées par la CFDT :

➤ **Qui concrètement donne des explications pour les produits C-discount "hors produit guelte"?**

Cela a été régularisé, ils sont gueltés.

➤ **Quelle est la règle pour les corners C Discount ?**

Les produits vendus sont gueltés.

➤ **La présence de ces corners pénalise les ventes de ces secteurs dans les Géants, les vendeurs particulièrement ?**

En principe, non.

➤ **Qu'est-ce que l'entreprise veut faire des vendeurs ? GPEC en surveillance (400) ? Quel type de reclassement est-il prévu ?**

Une information sur le non alimentaire est prévue en début d'année, dans tous les cas la législation en vigueur sur le respect du contrat de travail sera appliquée.

➤ **Et plus globalement qu'est-ce qu'elle veut faire du non alimentaire ?**

La stratégie n'est pas complètement définie, donc pas de réponse à ce jour.

Fiches de paye :

➤ **Pourquoi les dates d'entrée des vendeurs sont celles de Serca et non la première date d'entrée chez Cap'il par exemple ? Chez Serca, elle n'y est pas.**

Les salariés ex-Rallye sont assimilés Casino, pas les ex salariés Cap'il. Pour Serca, bien que ce ne soit pas le lieu, il vont interroger le SGAP.

➤ **Qui gère réellement les problèmes de paie spécifiques aux vendeurs ? Chez Serca également.**

Les services du SGAP sont organisés par métier, pôle HM/SM, vendeurs : Mmes Delolme et Jacquemard.

➤ **Pourquoi y a-t'il des quantités importantes de régularisation ?**

Les calculs des taux horaires se font sur une moyenne glissante des 12 derniers mois. A la mise en place, il y a eu de gros problèmes techniques. Chaque régularisation crée une ligne d'annulation et une ligne de correction, antérieurement le système n'indiquait pas le détail de toutes les rubriques.

➤ **Pourquoi n'y a-t'il jamais d'explication, ni de réponse aux demandes concernant ces régularisation?**

Seules les deux personnes ci-dessus sont au fait des particularités des fiches de paie vendeurs, les magasins doivent s'adresser aux bonnes personnes.

➤ **Pourquoi les personnes concernées par des régularisations ne sont pas prévenues ?**

En effet, mettre en place un échancier en cas de régularisation négative serait une bonne chose.

➤ **Qui vérifie les payes des vendeurs DCF? Et SERCA ?**

Leur responsable.

En ce qui concerne les gueltes cartes, un fichier est envoyé chaque mois au SGAP avec un décalage d'un mois arrêté au 25 du mois. Par exemple , les gueltes cartes arrêtées au 25 décembre seront payées après validation fin janvier.

Compte rendu commission de suivi vendeurs (suite)

Questions posées par la CFDT

➤ **Qui fixe les objectifs des vendeurs DCF? Et SERCA ?**

Pas de réponse précise...

➤ **Pourquoi les objectifs des vendeurs ne sont pas connus ?**

Chaque mois, un état doit être donné.

➤ **Pourquoi les heures de délégation et de formation ne sont pas défalquées des objectifs?**

Cela est fait...

➤ **Comment sont comptabilisées les heures prises hors temps de travail?**

Doit se renseigner et donner réponse...

➤ **Pourquoi les heures hors vente ne sont-elles toujours pas décomptées correctement ?**

Doit se renseigner et donner réponse...

➤ **Pourquoi n'y a-t-il pas une case "heures à la vente" sur le bulletin de paie ?**

Elle existe !!!

➤ **Pourquoi n'y a-t-il pas sur le bulletin de salaire le taux horaire mensuel, la moyenne annuelle, ainsi que le salaire de base ?**

Ce n'est pas prévu...

➤ **Pourquoi les dimanches et fériés ne sont pas payés conformément aux accords si le minimum n'est pas atteint ?**

Doit se renseigner et donner réponse...

➤ **Pourquoi les vendeurs n'ont pas la même rémunération "bonifiées" que les autres employés DCF pour ces jours-là ?**

Doit se renseigner et donner réponse...

➤ **Comment est calculée la base congés payés pour les vendeurs ? (pour les autres aussi) - Les heures de délégation pendant et hors temps de travail, réunions, ... sont-elles prises en compte?**

Doit se renseigner et donner réponse...

➤ **Délégation hors temps de travail... dans quel code rubrique pour les heures pendant le temps de travail, hors temps de travail (2557), en réunion...**

Doit se renseigner et donner réponse...

➤ **(2902 - 2502) : heures complémentaires hors vente ?**

2902 hors loi TEPA

2502 dans le cadre TEPA

➤ **A quoi correspondent les niveaux ?**

La différence entre les minimas n'est pas importante.

➤ **Mettre en place un système objectif pour les changements de niveau (avec des grilles correspondantes sous forme de taches ou de temps.)**

Pas de réponse ???

➤ **Pouvez-vous nous fournir l'état de l'évolution de la population vendeurs depuis 2007 magasin par magasin avec la situation de chacun, le type de contrat, l'évolution de niveau par sexe?**

Oui, (mais pas reçu) !!!