



# Compte Rendu succinct Commission Vendeurs de produits et services Du 11 Mars 2010



La direction est représentée par Mrs Jean-Louis Trintignant et Jean Frémont.

## Au cours de cette réunion les points suivants ont été développés :

- Bilan de la rémunération variable Décembre 2009.
- Bilan de la rémunération variable Année 2009.
- Bilan C.P.U.
- Evolution de la rémunération variable suite à la mise en place du nouvel accord.
- Bilan de la rémunération variable Janvier 2010.
- REMU en 2010.
- Rappel « On Line ».

### ⇒ **Décembre 2009 - Vendeurs 40 -44 :**

Sur 1303 vendeurs présents sur N et N-1, 73% gagnent plus que N-1

Prime moyenne par vendeur 1167€ pour 945€ à N-1

Dont 28% sur le C.A. 65% sur la marge et 7% sur le local

### Concernant le crédit :

- 29% des vendeurs ont une prime à 0
- La prime moyenne est de 14 €
- La plus élevée est de 112 €
- T.R.C. moyen 1,63%

### Concernant les priorités locales :

- 52% des vendeurs ont atteint ou dépassé le plafond des 100 €
- 6% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne par vendeur est de 72 € (53 € en Novembre 2009)

### Concernant les services :

- 3% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 149 € (91 € en Novembre 2009)
- La prime la plus élevée est de 1225 €

### Concernant les accessoires :

- 2% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 20 € (12,50 € en Novembre 2009)
- La prime la plus élevée est de 137 €

### Concernant les primes nationales :

- La prime moyenne est de 166 €
- La prime la plus élevée est de 1489 €

### ⇒ **Décembre 2009 Vendeurs 45 :**

Sur 337 vendeurs présents sur N et N-1 33% des vendeurs gagnent plus que N-1.

Prime moyenne par vendeurs 757 € pour 907 € à N-1

Dont 27% sur le CA 64% sur la marge et 9% sur le local

Ce résultat à la baisse s'explique par l'écart de prime liée au Chiffre d'Affaire.

*En Décembre 2008, le CA du rayon 45 est à + 20% par rapport à N-1 et à + 11% par rapport au CA prévu.*

### Concernant les priorités locales :

- 31% des vendeurs ont atteint ou dépassé le plafond des 100 €
- 10% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 55 €

### Concernant les accessoires :

- 4% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 14 €
- La prime la plus élevée est de 84 €

### Concernant les abonnements :

- La prime moyenne est de 314 €
- La prime la plus élevée est de 2333 €

### Concernant les services et options :

- 4% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 75 €
- La prime la plus élevée est de 624 €

### ⇒ **Année 2009 - Vendeurs 40 - 44 :**

Sur 1034 vendeurs présents sur N et N-1, 55% des vendeurs gagnent plus que N-1.

Sur l'année 2009 la prime moyenne par vendeur est de 679 € (681 € en N-1).

Répartition de la prime 24% sur le CA, 63% sur la marge et 13% sur le local.

### Concernant le crédit :

- La prime moyenne annuelle est de 321 €
- La prime annuelle la plus élevée est de 2069 €
- TRC moyen 6,27%.

### Concernant les priorités locales :

- La prime moyenne annuelle est de 905 €
- La prime annuelle la plus élevée est de 1800 €

### Concernant les services :

- La prime moyenne annuelle est de 1049 €
- La prime annuelle la plus élevée est de 6809 €

### Concernant les accessoires :

- La prime moyenne annuelle est de 135 €
- La prime annuelle la plus élevée est de 1128 €

### Concernant les primes nationales :

- La prime moyenne annuelle est de 431 €
- La prime annuelle la plus élevée est de 2876 €

### ⇒ **Année 2009 Vendeurs 45 :**

Sur 267 vendeurs présents sur N et N-1, 30% des vendeurs gagnent plus que N-1.

Sur l'année 2009 la prime moyenne par vendeur est de 412 € (504 € en N-1).

Répartition de la prime : 22% sur le CA, 62% sur la marge et 16% sur le local.

### Concernant les priorités locales :

- La prime moyenne annuelle est de 603 €
- La prime annuelle la plus élevée est de 1800 €

### Concernant les accessoires :

- La prime moyenne annuelle est de 79 €
- La prime annuelle la plus élevée est de 422 € pour 8 mois

### Concernant les abonnements :

- La prime moyenne annuelle est de 1766 € (soit 147 € par mois)
- La prime annuelle la plus élevée est de 12 885 €

### Concernant les services et options :

- La prime moyenne annuelle est de 425 € (soit 35 € par mois)
- La prime annuelle la plus élevée est de 3 421 €
- 

### ⇒ **Bilan CPU :**

Sur les 6 mois de test 12 512 cartes ouvertes dont 11 943 cartes Mastercard et 569 cartes Gold.

1 665 vendeurs ont ouvert une carte (soit 7,45 cartes par vendeur)

- La prime moyenne est de 33,47 € pour 6 mois

## **Evolution de la rémunération variable suite à la mise en place de l'accord de 2007**

Les vendeurs signataires (accord de 1999) ont vu leurs primes variables augmenter depuis ces 2 dernières années de 16% tous rayons confondus (40-41-42-43-44-45).

+ 15 % de l'année 2007 à 2008 et + 1% de l'année 2008 à 2009.

Les vendeurs non signataires ont vu leurs primes variables augmenter depuis ces 2 dernières années de 2,45% tous rayons confondus.

- 6,74% de l'année 2007 à 2008 et + 9,86% de l'année 2008 à 2009.

Tous vendeurs confondus, les primes variables ont augmenté de 13,26% de l'année 2007 à 2008 et de 2% de l'année 2008 à 2009 soit au total une progression de 15% entre 2007 et 2009 et cela malgré les difficultés liés à la crise que nous connaissons tous.

### ⇒ **Bilan rémunération variable Janvier 2010- Vendeurs 40 - 44 :**

Sur 1 305 vendeurs présents sur N et N-1, 36% des vendeurs gagnent plus que N-1.

Sur le mois la prime moyenne par vendeurs est de 685 € pour 786 € à N-1.

Répartition de la prime : 19% sur le CA, 64% sur la marge, (dont produits 32%, crédit 4%, services 14%, accessoires 2%)

#### **Concernant les crédits :**

- 11% des vendeurs ont une prime à 0
- La prime moyenne est de 28 €
- La prime la plus élevée est de 233 €
- TRC moyen 4,93%

#### **Concernant les priorités locales :**

- 26% des vendeurs ont atteint ou dépassé le plafond des 200 €
- 5% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 110 € (72 € en Décembre)

#### **Concernant les services :**

- 3% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 94 € (149 € en Décembre)
- La prime la plus élevée est de 546 €

### Concernant les accessoires :

- 3% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 14 €
- La prime la plus élevée est de 128 €

### Concernant les primes nationales :

- La prime moyenne est de 70 €
- La prime la plus élevée est de 2 335 €



### **Janvier 2010 - Vendeurs 45 :**

Sur 373 vendeurs présents sur N et N-1, 43% des vendeurs gagnent plus que N-1

Sur le mois la prime moyenne par vendeur est de 439 € (484 € à N-1)

Répartition de la prime : 33% sur le CA, 51% sur la marge (dont abonnement 39%, services et Options 10%, accessoires 2%).

### Concernant les priorités locales :

- 7% des vendeurs ont atteint ou dépassé le plafond des 200 €
- 10% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 63 €

### Concernant les accessoires :

- 6% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 6,50 €
- La prime la plus élevée est de 43 €

### Concernant les abonnements :

- La prime moyenne est de 148 €
- La prime la plus élevée est de 984 €

### Concernant les services et options :

- 3% des vendeurs sont à 0
- La prime moyenne est de 39 €
- La prime la plus élevée est de 428 €

A l'issue de la présentation des résultats 2009 sur ce rayon, FO réitère sa demande de respect de l'accord vendeurs par laquelle l'ouverture d'une renégociation des paramètres servant au calcul de la rémunération variable est justifiée par la baisse de cette partie du salaire des vendeurs en 2008 et 2009.

L'argument de la direction, qui freine des 2 pieds à notre demande, est motivé selon elle par la renégociation de l'accord au cours du 2ème semestre 2010 pour sa poursuite après Mars 2011.

⇒ **Point test CPU Janvier 2010 :**

3 132 cartes ont été ouvertes

1 148 vendeurs ont ouvert une carte (soit 2,7 cartes par vendeur)

La prime moyenne est de 12 €, la plus élevée est de 81 €

Sur 3 132 cartes ouvertes, 3 048 sont des cartes Mastercard et 84 sont des cartes Gold.

⇒ **REMU en 2010 :**

Sur 2010 des évolutions sont prévues sur REMU

Janvier : feuille de remise de primes

Avril : Refonte des écrans de suivi de primes

- Fusions des écrans 40 à 45
- Intégration de la prime sur les ouvertures de cartes CPU
- Intégration de la rémunération sur On Line
- Intégration d'une zone de message sur la page d'accueil
- 

⇒ **Rappel Rémunération On Line :**

Les grands principes de cette rémunération :

- Seuls les articles EPCS hors assortiment magasin seront rémunérés.
- Les paramètres permettant d'effectuer les calculs restent inchangés (les seuils et taux de rémunération par sous-famille sont strictement les mêmes que ceux utilisés pour les ventes en magasin.

- Toutes les ventes INTERNET éligibles seront effectivement rémunérées (la prime sera octroyée même si le vendeur n'est pas affecté sur le rayon de l'article)
- La rémunération sera effective à la commande. Une annulation ou remboursement fera l'objet d'une déduction de la prime suivant les mêmes règles prévues dans le cadre de l'accord vendeurs.
- Les services (assurances, garanties remplacement à neuf...) seront traités à l'identique, les EAN services sont les mêmes que ceux utilisés en magasin. Les EAN services spécifiques C40L doivent être paramétrés dans REMU avec les valeurs de rémunérations prévues, pour que la prime correspondante soit attribuée.
- Le CA de ces ventes INTERNET ne sera pas pris en compte dans les CA réalisés en magasin.
- Hors périmètre : Les ouvertures de lignes RADIOTEL, les FAI, les PAY TV, crédits et ouvertures cartes CPU.
- Les sous-familles d'accessoires décrites dans REMU sont applicables à l'assortiment INTERNET.
- Les vendeurs non signataires ne seront pas rémunérés sur leurs ventes On Line.

**Force est de constater que la Direction exclut les vendeurs non signataires. FO regrette la volonté de Carrefour de sanctionner les vendeurs anciens contrats et assimile ce procédé à une sorte de discrimination.**

**Pour rappel, au moment de la signature du dernier accord les ventes INTERNET n'existaient pas, de ce fait FO considère que la Direction ne peut en modifier son application de façon unilatérale.**

**En synthèse :**

- Pas d'objectif de CA collectif ni individuel.
- Pas de prime sur le CA.
- Euro pièce sur les produits hors assortiment magasin (montant de la prime visible sur la borne au moment de la vente).
- Prime sur les garanties de remplacement (idem à REMU).
- Prime sur les accessoires si vendus avec un produit vente assistée (idem à REMU).
- Pas de prime sur les FAI et Pay TV (pas d offre sur On Line).
- Pas de prime sur le crédit ni sur les ouvertures de cartes.

**Les représentants FO rappellent qu'ils sont opposés à l'initiative de la direction de faire effectuer des encaissements par les vendeurs dans l'ensemble des magasins.**

**La question sur la viabilité du concept MG2 en 2010 est posée à la Direction qui répond, sans conviction, que MG2 existe encore. FO dit qu'exister n'est pas nécessairement un signe de vie.**

Suite à cette présentation, les représentants FORCE OUVRIERE ont posé différentes questions à la Direction. Par exemple : Est-ce que le matériel commandé sur On Line sera récupérable par le client en magasin ?

Si oui, qui va s'occuper de ces emportés, compte tenu de la diminution des effectifs ?

La Direction n'as pas su répondre.....

**Force Ouvrière rappelle que l'accompagnement des clients sur les bornes On Line ne doit jamais être imposé aux vendeurs. Seuls les volontaires pourront scier la branche sur laquelle ils sont assis.**

**Membres de la Commission Force Ouvrière :**

***Martine Saint Cricq (Labèges)***

***Christine Raymond (Aix en Provence)***

***Danièle Martinaud Battu (Soyaux)***

***Jean Yves Quersin (Venette)***

***Rédactrice : Christine Raymond***