



Compte rendu succinct de la commission Vendeurs de produits et de services Du Mercredi 27 Mai 2009

La direction est représentée par Mrs Jean Louis Trintignant, Jean Frémont et Loïc Lebas

La direction rappelle que cette commission extraordinaire est à la demande des organisations signataires de l'accord.

Présentation des résultats Mars 2009

Evolution CA	N-1	Prévu
GEM	-8.2	-8.4
PEM	-2.8	-0.8
PHOTO	-13	+1.8
IMAGE	+4.7	+26.9
MICRO	-3.8	+11.26
RADIOTEL	+6.5	-24.7
EPCS	-1.9	+8.3

- Evolution Marge Total -11% (N-1) -4.7% prévu
- Evolution masse de prime calculée : +5.6% / N-1(r40 à r44)
- Evolution masse de prime calculée -40% / N-1 (r45)

Analyse de la Rémunération Mars 2009

Métiers Blancs- Bruns

Sur 1222 vendeurs présents sur N et N-1 :
58% des vendeurs gagnent plus que N-1

Sur le mois de Mars la prime moyenne par vendeur est **753€ / 730€ en N-1**

Répartition de la prime sur le mois :

- 40% sur le CA
- 52% sur la marge (produit 33%, crédit 4%, service 13%, accessoires 2%)
- 8% sur les priorités locales

Métiers Radiotéléphonie

Sur 368 vendeurs présents sur N et N-1 :
30% des vendeurs gagnent plus que N-1

Sur le mois, la prime moyenne par vendeur est de **370€ pour 566€ en N-1**

Répartition de la prime sur le mois :

- 24% sur le CA
- 63% sur la marge (abonnement 50%, service 5%, options 5%, accessoires 2%)
- 13% sur les priorités locales

Présentation des résultats Avril 2009

Evolution CA	N-1	Prévu
GEM	-16.4	-22
PEM	-6.8	-1.7
PHOTO	-10.7	-0.6
IMAGE	-6.8	-5
MICRO	+1.2	+0.7
RADIOTEL	+6.3	-9
EPCS	-4.3	-3.3

- Evolution Marge Totale -18.3% (N-1) -2.5 prévu
- Evolution masse de prime calculée -3% / N-1 (r40 à r44)
- Evolution de la prime calculée -22% / N-1 (r45)

Analyse de la Rémunération Avril 2009

Métiers Blancs – Bruns

Sur 1226 vendeurs présents sur N et N-1 :
47% des vendeurs gagnent plus que N-1

Sur le mois la prime moyenne par vendeur est de **527€ / 553€ N-1**

Répartition de la prime sur le mois :

- 23% sur le CA (impact prime trimestrielle)
- 65% sur la marge (produit 39%, crédit 5%, service 16%, accessoires 2%)
- 12% sur les priorités locales

Métiers Radiotéléphonie

Sur 373 vendeurs présents sur N et N-1 :
38% des vendeurs gagnent plus que N-1

Sur le mois la prime moyenne par vendeur est de **314€ / 398€ en N-1**

Répartition de la prime sur le mois :

- 26% sur le CA
- 60% sur la marge (abonnement 46%, service 6%, Options 5%, accessoires 2%)
- 14% sur les priorités locales

Pont sur les Garanties de Remplacement

En Février pour le secteur EPCS

- Progression du CA des garanties de 21%
- Le ratio passe de 2.99% en 2008 à 3.29% en 2009

En Mars pour le secteur EPCS

- Progression du CA des garanties de 23.5%
- Le ratio passe de 2.85% en 2008 à 3.6.5% en 2009

En Avril pour le secteur EPCS

- Progression du CA de 5.6%
- Le ratio passe de 3.08% en 2008 à 3.43 en 2009

Proposition Test Rémunération Ouverture De Carte Pass Universelle

Rappel du contexte :

Une forte évolution du marché des cartes. La multiplication de cartes intégrant des extensions de garanties constructeur, le choix Débit ou Crédit...

Une nouvelle offre Pass Mastercard beaucoup plus riche (extensions de garanties constructeur)

Une nouvelle offre de garanties en vente assistée (garantie remplacement valeur à neuf) moins chère pour les porteurs Pass MasterCard et Gold.

Mise en place d'un test : Les objectifs

- Réussir la mise en marché des nouvelles cartes CPU
- Augmenter le nombre de clients porteurs et utilisateurs
- Développer la vente des Garanties de remplacement

Mise en place d'un test : Les modalités

- de juillet à septembre
- sur une rémunération complémentaire sur l'ouverture de la carte CPU
- sur une rémunération de la garantie de remplacement identique quelque soit le type de paiement

Rémunération complémentaire liée à l'ouverture de la Carte CPU

- Commission complémentaire calculée en % du prix des produits portés sur le bon de vente, périmètre EPCS, lors de l'ouverture de la carte.

- Si Crédit plus Carte* : **+ 1% pour le vendeur**
- Si carte seule* : **+0.5% pour le vendeur**

Même rémunération quel que soit le type de carte ; Standard ou Gold

Prime complémentaire valable une seule fois à l'ouverture de la carte sur l'ensemble des produits EPCS figurant sur le bon de vente

***cette rémunération complémentaire liée à l'ouverture de la CPU vient en complément de la rémunération actuelle.**

Il n'y aura aucune incidence entre la rémunération des vendeurs EPCS sur la vente des cartes PASS CPU et la rémunération des salariés des stands financiers

Les cartes Pass vendues par les vendeurs seront également comptabilisées dans les résultats des stands financiers pour le calcul de la RVI.

Les vendeurs n'auront pas d'objectifs d'ouverture de Carte Pass

Rémunération complémentaire liée à l'ouverture de la carte la CPU

	EXISTANT	NOUVEAU	NOUVEAU
Ex : produit de 100€	Si financement du produit uniquement à crédit	Si achat du produit au comptant avec ouverture d'une carte Pass	Si financement du produit à crédit avec ouverture d'une carte Pass
Rém Vendeur	1% = 10€	0.5% = 5€	2% = 20€

Rémunération de la garantie de remplacement identique quelque soit le type de paiement (grille définitive en cours de validation)

Ex sur Garantie Remplacement LCD à 1000€	Non porteur Pass	Carte Pass MC	Carte Pass Gold
PV Gie Rempl	179€	159€	119€
Rém Vendeur	8.05€	8.05€	8.05€

Pendant cette période de test le calcul de la rémunération complémentaire liée à l'ouverture de la carte CPU se fera à l'aide d'un support transmis par S2P, les MM devront l'ajouter aux primes calculées par REMU.

A l'issue du test une commission de suivi sera réunie afin d'analyser les résultats.

A la demande de Force Ouvrière, le test sera étendu à tous les magasins.

Présentation du Parcours Client EPCS Simplification de l'Achat Unique

Enquête portant sur 1071 clients sur 77 Magasins.

94% des clients se disent satisfait de leur achat fait à l' EPCS
Particulièrement dans le cadre d'un multi achat qui représente 73% des ventes type (APN, P.E.M...), les clients trouveraient le nouveau système d'encaissement (*PARCOURS CLIENT*) plus pratique à 62% et sans changement 13%. 24% des clients trouvent le nouveau système (paiement en batterie de

caisse) moins pratique et ce sont ceux qui ne poursuivraient pas d'autres achats dans le magasin.

Ce test « simplification de l'achat unique » aurait pour objet d'analyser la pertinence d'un encaissement réalisé par le vendeur après conclusion de la vente dans le cadre d'un achat unique seulement avec paiement par carte.

Le test est fixé pour une durée de 3 mois, de juillet à septembre 2009.

Les salariés volontaires participeront au test.

La validation du test sera basée sur :

- Une enquête client
- Le CA encaissé
- Le temps d'encaissement moyen constaté

Le syndicat Force Ouvrière rappelle qu'il est opposé à la modification des tâches prévues par la classification des vendeurs de produits et services de la convention collective Carrefour.

Fin de la réunion

La commission vendeurs de produits et de service

**Martine Saint-Cricq
Danielle Martinaud-Battu (Soyaux)
Jean-Yves Quersin (Venette)
Guy Bulloot (Venette)**

Rédacteur : Guy Bulloot