



Compte rendu succinct de la commission Vendeurs de produits et



1^{er} Avril
2009

La direction est représentée par Mr Jean Louis Trintignant, Mr Jean Frémont, Mr Aujou (Directeur du magasin de Laval).

Présentation des résultats 2008

Evolution CA	N-1	Prévu
GEM	-24.2	-8.64
PEM	+3.4	-0.22
PHOTO	-14.2	-8.53
IMAGE	-11.4	-14.9
MICRO	-6.8	-9.20
RADIOTEL	+16	+3
EPCS	-7.7	-8.84

- Evolution Marge Total 6.9% (N-1) 1.02% prévu
- Evolution masse de prime calculée : 4.4% N-1 (40à 44)

Sur 957 vendeurs présents sur N et N-1, 55% des vendeurs gagnent plus que N-1

Sur les 11 mois, la prime moyenne par vendeur est de :

- 593 € avec la nouvelle grille
- 595 € en N-1

Sur les 11 mois, la répartition de la prime est la suivante :

19% sur le CA

70% sur la marge (dont produit : 39% - crédit : 7% - service : 19% - ACC : 2%)

11% sur le local.

Sur les 4 mois, la prime moyenne par vendeur est de :

- 519 € avec la nouvelle grille
- 468 € en N-1

Sur le mois, la répartition est la suivante :

44% sur le CA

49% sur la marge (dont abonnement 41%, service 6%, Accessoires 2%)

7% sur le local

Evolution de la prime 2007/2008

Evolution de la masse de prime payée	2006	2007	% Prog	2008	% Prog
<i>Signataires</i>	11 755	12 851	8.53%	14 564	13.33%
<i>Non Signataires*</i>	1 415	1 335	-5.99%	1 149	-13.93%

*pour rappel, les non signataires ont un salaire fixe plus important

Analyse de la rémunération : Janvier 2009

Evolution CA	N-1	Prévu
GEM	-4.2	-7.2
PEM	18.4	20.2
PHOTO	5.1	18.2
IMAGE	-3.6	8.25
MICRO	-6.1	-1.1
RADIOTEL	25.67	1.25
EPCS	0.7	5.85

- Evolution Marge Totale -17.2% (N-1) -1.79% prévu
- Evolution masse de prime calculée + 4.75% / N-1 (r40 à r44)
- Evolution masse de prime calculée -1.16% /N-1 (r45)

Résultats prime vendeur 40-44 : Janvier :

- Sur 1234 vendeurs présents sur N et N-1, **60% des vendeurs gagnent plus que N-1**
- Sur le mois, la prime moyenne par vendeur est 760 € avec la nouvelle grille contre 694 € en N-1

Analyse de la Rémunération : Métier Radiotéléphonie

- Janvier 2009 : Sur 364 vendeurs présents sur N et N-1, **42% gagnent plus.**
- Sur le mois de janvier, la prime moyenne est de 358 € contre 385 € en N-1

- Sur le mois la répartition de la prime est :
 - 35% sur le CA
 - 51% sur la marge (dont Abonnement 43%, Service 4%, Acc 2%)
 - 14% sur le local
- La Prime moyenne est de 144 €, la prime la plus élevée atteint 979 €.

Analyse de la Rémunération : Février 2009

Evolution CA	N-1	Prévu
GEM	0.3	-5.1
PEM	1.7	3.2
PHOTO	-9.4	+2.3
IMAGE	-5.5	+8
MICRO	-5.9	0
RADIOTEL	14.3	-9.4
EPCS	-2.9	2.2

- Evolution Marge Totale - 15% (N-1) - 4% prévu
- Evolution masse de prime calculée + 10.8% / N-1 (r40 à r44)
- Evolution masse de prime calculée - 8% N-1 (r45)

Résultats prime vendeur 40-44 : Février :

- **59% des vendeurs gagnent plus que N-1**
- Sur le mois, la prime moyenne par vendeur est de 587 € avec la nouvelle grille contre 506 € en N-1.

Analyse de la Rémunération : Métier Radiotéléphonie

- Février 2009 : **40% des vendeurs présents sur Net N-1 gagnent plus que N-1**
- Sur le mois de février, la prime moyenne est de 294 € contre 345 € en N-1
- Sur le mois la répartition de la prime est :
 - 28% sur le CA
 - 56% sur la marge (dont abonnement 46%, Service 5%, Options 3%, Acc 2%)

Points résultats garanties de remplacement

Au 29 Mars pour l'EPCS, la progression du CA de garantie est de 17%.
A nombre de jours équivalents le CA est en progression de + 23%

Sur Avril :

- Mise en place de priorités nationales sur les rayons 40-42-43-44
92 produits en GEM – 9 en Photo – 33 en 43 - 15 produits en 44

- Création d'une sous famille spécifique pour les @PC avec des paliers de rémunérations adaptés.

- Passage de la sous famille FAI (44104) au rayon 45

Force Ouvrière condamne les méthodes employées par la direction qui modifient unilatéralement un élément de rémunération de l'accord vendeur (contrat bleu) sans en avoir averti préalablement les syndicats signataires.

Force Ouvrière a demandé et obtenu l'ouverture d'une négociation sur la rémunération des nouveaux produits de financement dans un délai rapide. FO a proposé un délai de 30 jours à compter de la présente commission.

Force Ouvrière a demandé pourquoi les périodes de nouvelles soldes n'étaient pas étendues au secteur EPCS. La direction n'a pas donné de réponse précise.

Force Ouvrière a demandé une compensation sur le manque à gagner par rapport à la concurrence.

Force Ouvrière a demandé que soit rappelée la règle de modulation pour les vendeurs avec un contrat de 35h + 2 h supplémentaires. Pour ce type de contrat, la modulation doit être de -3 ou +1 par semaine au maximum. Un rappel de cette règle de modulation sera fait aux directeurs de magasins.

Force Ouvrière a soulevé la question concernant les encaissements rendus obligatoires pour les vendeurs, au mépris du contrat de travail, notamment en mettant en cause le concept du parcours client. La direction a déclaré que les vendeurs ne devaient pas effectuer d'encaissement actuellement et pas tant que les textes CC, contrats etc... ne le permettront pas.

Présentation de l'Etat de la L.A.D

- 142 magasins travaillent avec la L.A.D
- 92 000 pièces ont été livrées à 89 € l'unité. Lecoût facturé par magasin est de 69 €.
- Un nouvel outil informatique devrait être déployé en Mai.

Présentation de l'enquête qualité :

Les résultats sont éloquentes et reflètent à juste titre les critiques formulées par les vendeurs quand ils perdent des ventes à cause d'un élément extérieur, indépendant de leur métier.

Sept 2007 : taux de satisfaction 5.5/10

Mars 2008 : 4.7/10

Sept 2008 : 4.8/10

Force Ouvrière attend impatiemment la date de la prochaine négociation paritaire pour faire valoir les droits des vendeurs, conformément aux écritures de l'accord et à leurs intérêts salariaux.

Fin de la réunion

La commission Force Ouvrière Vendeurs de produits et de services :

Christine Raymond (Aix en Provence)

Danielle Martinaud-Battu (Soyaux)

Jean Jansens (Reims Cernay)

Jean-Yves Ouersin (Venette)