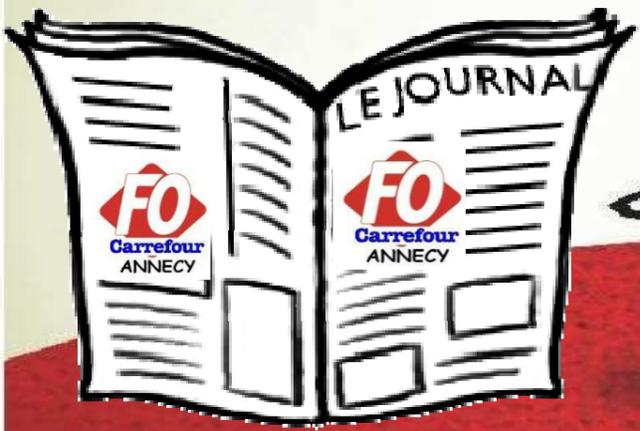


8

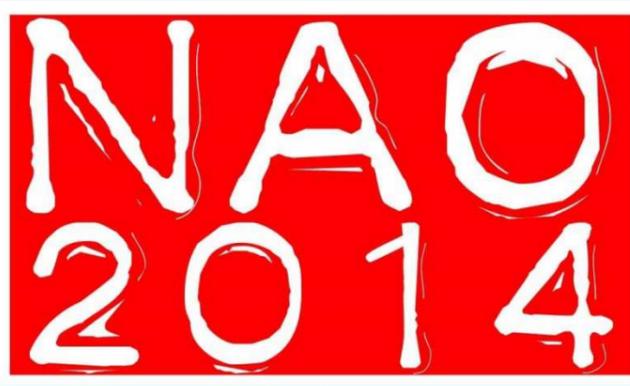
CARREFOUR

Février 2014

ANNECY



8 EME NUMERO DU JOURNAL DU SYNDICAT FORCE OUVRIERE CARREFOUR ANNECY FEVRIER 2014



Juste des revendications, mais surtout ...

DES REVENDICATIONS JUSTES !



JE, NOUS, TOUS AVEC FO

Le 11 février 2014





LEONARD BORDIGNON
(Délégué syndicale,
Délégué du personnel titulaire)



DANIEL VERCIN (nommé au CHSCT)



ABEL AWLISHIE
(Délégué du personnel suppléant)



LAURENT FELLAHI
(Représentant au CHSCT)



JACQUES BERTHELIER
(ELUS TITULAIRE AU CE)



BRUNO RUBBAT DU MERAC
(REPRESENTANT SYNDICALE AU CE)



YOHAN GUILLERMIN
(ELUS SUPPLEANT AU CE)

FEVRIER 2014



Revendications Pour les N.A.O. 2014

Rémunération

- **Augmentation des salaires** en une fois au 1^{er} janvier 2014, avec clause de sauvegarde. Tenue d'une réunion paritaire en cas de dérapage de l'inflation.
- **Intéressement** : Mise en place d'une prime de 500€ en remplacement de la prime d'intéressement.

Ticket restaurant

- **Un ticket par salarié par jour travaillé** sans conditions d'horaires.

Prime de transport

- **Mise en place d'une indemnité forfaitaire** pour les salariés qui ne bénéficient pas de l'indemnisation pour les transports en commun (sur la base du remboursement actuel d'un Pass Navigo).

Classifications

- **Extension de l'échelon C** pour tous les niveaux.

Séniors

- **Revalorisation de la prime de passage à temps partiel** (*dans le cadre du contrat génération*).
- **indemnité de départ à la retraite** égale à 8/10^{ème} de mois de salaire par année d'ancienneté.

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

Organisation du travail

- ✚ Diminution de l'amplitude horaire entre la prise et la fin de poste, à 9 h au lieu des 12 h actuelles.

Remise sur achats

- ✚ Revalorisation du montant de la remise sur achat; Augmentation du plafond.
- ✚ Maintien de la remise sur achats aux salariés partant à la retraite

Absences maladies et accidents du travail

- ✚ Complément de salaire en cas d'arrêt maladie et d'accidents du travail porté à :
 - De 5 à 10 ans : 100 jours à 100%
 - De 10 à 15 ans : 120 jours à 100%
 - De 15 à 20 ans : 140 jours à 100%
 - A partir de 20 ans : 180 jours à 100%.

Budget des Comités d'établissement

- ✚ augmentation du budget des œuvres sociales.

Egalité professionnelle

- ✚ Prise en charge du différentiel des cotisations patronales, sur la base du salaire d'origine, pour les salariés qui prennent un congé parental à temps partiel.

Avantage Social / Mesure sociale

- ✚ Mise en place de la médaille du travail et de la médaille de l'ANIA, avec prise en charge du coût et versement d'une gratification.

FEVRIER 2014



GRANDE DISTRIBUTION / ASSEMBLÉE GÉNÉRALE FO CARREFOUR
300 représentants FO Carrefour se sont rassemblés les 4, 5 et 6 février dans le le cadre de l'AG FO Carrefour à Erdeven en présence de Dejan Terglav, Michel Enguelz et Carole Desiano. Ils ont fait le point sur l'actualité, préparé les négociations à venir, puis abordé la syndicalisation et la formation. La direction a été invitée à une présentation du syndicat. Lors de son arrivée, elle a pu constater la ferveur revendicative des participants habillés aux couleurs de la FGTA-FO.



FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-anancy.info



INTERESSEMENT HYPERMARCHES MERCİ QUI ?

En 2013, les représentants FO avaient obtenu l'ouverture de négociation sur l'intéressement. Celle-ci avait abouti à la signature d'un avenant améliorant les critères tout en s'appuyant sur la nouvelle stratégie initiée par Georges Plassat.

Grâce aux actions des représentants FO, le montant moyen distribué pour 2013 est en augmentation de 93%.

Pour rappel, l'accord d'intéressement s'articule autour de 3 critères :

1) Indicateur part Nationale

(CA HT hors carburant cumulé national et le taux d'EBIT DA national)

En 2013, le taux est de 0.55% du salaire annuel, soit un montant moyen de 114€ pour un niveau II Temps complet

2) Indicateur Parcours Clients

Le montant moyen distribué en magasin pour 2013 est de 256€

3) Indicateur MDC

Le montant moyen distribué en magasin pour 2013 est de 66€

Le montant moyen distribué en magasin pour 2013 est de 436€ soit une évolution par rapport à 2012 de 93%.

Pour les salariés ayant souhaité percevoir le montant de leur intéressement celui-ci sera viré sur la première quinzaine de mars.

pour ce résultat, nous on dit :

+93%

MERCİ aux EMPLOYES!

JB72

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

COMPTE RENDU DE LA COMMISSION VENDEUR PRODUIT ET SERVICES DU 22 JANVIER 2014

PAGE 6



Compte rendu succinct de la commission Vendeurs produits et service du 22 janvier 2014

La Direction est représentée par Corinne De Clemy pour la partie formation, Eric Brion, Jean-Louis Trintignant et Jean Fremont.

Résultats E.P.C.S. pour l'année 2013

Le contexte : L'environnement concurrentiel est en pleine recomposition, les leaders d'aujourd'hui ne seront pas ceux de demain. De grandes enseignes spécialisées comme Boulanger, la Fnac et Darty sont à la recherche d'un second souffle. Des enseignes comme Surcouf, Virgin et The phone House ont disparu ou vont disparaître. Les parts de marché du e-commerce progressent. Quelques chiffres : Le P.E.M. pèse 12,2% des ventes, le G.E.M. 15,5% et l'électronique grand public 17,6%.

Le chiffre d'affaire hors taxe de nos secteurs E.P.C.S. est en régression de **5,5 %**. Ce recul est aussi dû à la baisse des prix de vente moyens.

Les indicateurs du 6/6/10 ont rapporté 3,5 M€ de marge supplémentaire :

301 000 contrats de garantie vendus soit **+ 46%** par rapport à 2012, cela représente 19 M€ de C.A. c'est la première progression de ce chiffre depuis 5 ans.

1 million d'accessoires vendus, **+ 19%** par rapport à 2012, cela représente 32 M€ de C.A. soit **+ 60%** de progression.

Le crédit payant représente 23 M€ de C.A. c'est moins qu'en 2012, le recul est de **5,5%**.

Tous ces indicateurs ont permis de distribuer 283 K€ de prime supplémentaire aux vendeurs.

Résultats Tableau de Bord pour l'année 2013

Evolution C.A.	Données T.B.		Evolution C.A.	Données Ventes assistées
	N-1	Prévu		
G.E.M.	- 11	-7.7	G.E.M.	-13.9
P.E.M.	-9.8	+2	P.E.M.	
PHOTO	-15.7	-2.1	PHOTO	-16.03
IMAGE	-13.5	-2.4	IMAGE	-15.72
MICRO	-1.2	+2.3	MICRO	-4.16
RADIOTEL	+13.8	+18.7	RADIOTEL	+36.53
E.P.C.S.	-6,3	+1.5	E.P.C.S.	-7.19

La marge commerciale sur vente enregistre **+ 1,1%** par rapport à 2012.

L'évolution de masse de prime est de **-0,9 %** par rapport à 2012.

Résultats de la rémunération variable pour l'année 2013

Montant total général de la prime variable payée aux vendeurs :	12 313 364 €
Montant total de la prime chiffre d'affaire payée aux vendeurs :	4 103 851 €
Montant total de la prime sur marge payée aux vendeurs :	5 963 644 €
Montant total des primes liées aux 6/6/10 :	2 245 594 €

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-anancy.info

COMPTE RENDU DE LA COMMISSION VENDEUR PRODUIT ET SERVICES DU 22 JANVIER 2014

PAGE 7



Répartition de la prime pour l'année 2013.

- 33% sur le chiffre d'affaire. (+10,4%)
- 60% sur la marge dont produits et abonnements 22%, crédits et cartes 2%, services 8%, accessoires 8%. (-11,6%)
- 7% sur le local.

La régression de 0,9% est due à la baisse des volumes vendus et à la baisse du prix de vente moyen.

Les primes liées aux items chiffre d'affaire et 6/6/10 progressent de 10,4% et 19,3%. La rentabilité de l'E.P.C.S. passe par l'atteinte du 6/6/10.

Rayons 40, 41, 42, 43 et 44, sur 1021 vendeurs présents sur l'année 2013 et 2012, 59% ont perçu une prime plus élevée en 2013 qu'en 2012.

La prime totale moyenne par vendeur est de 661 €/mois (639 € pour N-1).

La prime moyenne sur les services est de 43 €/mois soit 519 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 4 783 €)

La prime moyenne sur les priorités locales est de 37 €/mois soit 493 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 1 200 €)

La prime moyenne sur les crédits et ouvertures de C.P.U. est de 7 €/mois soit 85 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 1 668€)

La prime sur les priorités nationales est de 9 €/mois soit 107 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 7 113 €)

La prime sur la vente d'accessoires est de 46 €/mois soit 554 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 5 365 €)

Rayon 45, sur 268 vendeurs présents sur l'année 2013 et 2012, 75% ont perçu une prime plus élevée en 2013 qu'en 2012.

La prime totale moyenne par vendeur est de 540 €/mois (477 € pour N-1).

La prime moyenne sur les services est de 15,75 €/mois soit 189 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 2 202 €)

La prime moyenne sur les priorités locales est de 28 €/mois soit 340 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 1 200 €)

La prime moyenne sur les abonnements est de 36 €/mois soit 432 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 4 732 €)

La prime sur les priorités nationales est de 56 €/mois soit 668 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 3 597 €)

La prime sur la vente d'accessoires est de 11,5 €/mois soit 138 € pour l'année. (Prime annuelle la plus élevée 2 202 €)

Sur l'ensemble des rayons la prime moyenne progresse de 8,1% sur l'année 2013. Seule la prime du G.E.M. enregistre un léger recul de 1%.

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

COMPTE RENDU DE LA COMMISSION VENDEUR PRODUIT ET SERVICES DU 22 JANVIER 2014

PAGE 8



Point sur la force de vente

L effectif vendeur est en baisse de **8%** pour un C.A. Tableau de Bord à **- 6,3%** et un C.A. ventes assistées à **- 7,7%**. Cela représente 158 vendeurs de moins qu'en 2012 soit 0,8 vendeur par magasin.

Lancement de l'école de vente en 2013. 1 600 collaborateurs des magasins du TOP 100 ont été formés ou sont en cours de formation jusqu'à mars 2014 (vendeurs et managers des ventes). Cela représente 670 sessions, 12 000 jours, 89 600 heures de travail et un investissement de 3M€. A date le taux de réalisation est conforme au prévisionnel.

Le dispositif pour 2014 : Former les vendeurs et managers des ventes des 86 magasins hors TOP 100 à partir de mars et jusqu'à juin 2015.

Cela représentera 350 sessions et 6 000 jours.

Dans les magasins, renforcement de la polyvalence totale sur l'E.P.C.S. Connaissance des objectifs par chaque manager et vendeur, entretien prise et fin de poste, animation des résultats en temps réels, revue de performance mensuelle et le respect des incontournables de la Force De Vente.

Stratégie commerciale pour 2014

Elle reposera sur 3 piliers :

- A. Améliorer notre image prix par des positionnements prix du permanent sur nos concurrents. Mettre en place une stratégie « cross canal » appliquée (alignement des prix Internet sur les prix magasins). Actuellement un test à lieu dans les magasins de la région Lyonnaise, les prix de vente sont alignés sur les prix Internet ainsi que sur les prix de la concurrence (Leclerc, Darty, La Fnac, Electro Dépôt...)
- B. S'affirmer comme un spécialiste de l'E.P.C.S. par un meilleur référencement et un élargissement des marques.
- C. Définir de la promotion impactante en quantité limitée par un investissement promo différent, fidélisant et agressif mais avec des volumes maîtrisés.

Les ambitions

Conserver notre position de leader sur les marchés historiques de l'hypermarché tels que le petit électroménager, les accessoires et les consommables.

Augmenter notre prix de vente moyen sur les marchés déflationnistes tels que la T.V. la micro et la photo.

Se positionner fortement sur les marchés en croissance tels que les tablettes et les mobiles.

Les moyens

Pour certains magasins *le retour des appareils de cuisson encastrables implantés* sur un modèle type « Spécialiste » avec une mise en situation des ensembles coordonnés, une offre segmentée par fournisseur leader sur ce marché. Deux magasins pilotes présentent déjà ces produits. Villiers en Bière avec 6 éléments, (Typo 5) et Chambourcy avec 3 éléments (Typo 3). Une gamme complémentaire non implantée, sera disponible à la commande sur entrepôt. (Coloris, tailles, ...)

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

COMPTE RENDU DE LA COMMISSION PAGE 9 VENDEUR PRODUIT ET SERVICES DU 22 JANVIER 2014



Mural T.V. les enjeux :

- . Faciliter l'expérience clients par des barres de son et home cinémas branchés, T.V. connectées si possible.
- . Améliorer notre rotation de stock en magasin par moins d'expo et par une baisse des stocks des produits à faible rotation.
- . Augmenter notre rentabilité/m2 en améliorant notre prix de vente moyen.
- . Clarifier notre mural T.V. en implantant par marque en commençant par les marques leader (Samsung->LG->Philips->Sony), par un habillage des gondoles en blanc. (50 magasins implantés à date, 150 magasins prévus à terme)

Livraison à domicile Entrepôt /Client:

Après le dépôt de bilan de la société de livraison, une réorganisation de ce service a été nécessaire. A compter du 1^{er} mars 2014, les livraisons seront réalisées via 3 prestataires. La livraison devra être réalisée en A pour C de 8 à 20 heures. La prestation sera valable sur une offre e-commerce et magasin. C'est le vendeur qui définira le jour de livraison avec le client, la tarification sera simplifiée et compétitive. CARREFOUR gardera la maîtrise de la relation client.

Radiotéléphonie : Un marché en mutation.

Depuis l'arrivée de Free Mobile sur le marché les offres Sim « only » explosent (offres sèches sans mobile associé). Le prix de ces offres a divisé par 2, 3 le coût par utilisateur. Ce sont les offres sans engagement de durée qui s'imposent, et de facto la fin des achats de mobiles subventionnés. Les clients dissocient donc ces 2 actes d'achat (La souscription à un service de télécommunication et l'achat d'un mobile).

2 canaux complémentaires sont en plein essor : L'offre Sim seule + mobiles nus sur le Web et les mobiles nus dans les Grandes Surfaces.

Conséquence : Les « pure players » ne dégagent plus de rentabilité suffisante pour couvrir leurs coûts (The Phone House, Internity, Extenso suspendent leur activité)

Chez CARREFOUR, la vente des mobiles nus est en forte croissance (+179% depuis janvier 2013) et représente désormais 72,3% du chiffre d'affaire en décembre. A contrario le C.A. des packs opérateurs s'érode.

Pour répondre à cette mutation Carrefour a du adapter sa distribution en 3 « clusters » :

- 1) 100% mobiles seuls (ventes assistées et libre service). 0 opérateur.
 - . 3 éléments (2 Smartphones +1 libre service)
- 2) 100% mobiles seuls (ventes assistées et libre service) ouverts aux ventes déliées : 3 opérateurs.
 - . Quelques références mobiles seuls ouvertes aux ventes subventionnées par les opérateurs.
 - . 5 éléments (4 Smartphones + 1 libre service)
- 3) 60% mobiles seuls (ventes assistées et libre service) + 40% opérateurs.
 - . Assortiment mobiles seuls large
 - . Quelques packs opérateurs sur référence premium.

Ces 3 « clusters » ont été définis par CARREFOUR France. Chaque Directeur de magasin a déterminé lequel correspondait le mieux à son magasin, en fonction du flux clients, de la demande et de l'historique.

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

COMPTE RENDU DE LA COMMISSION VENDEUR PRODUIT ET SERVICES DU 22 JANVIER 2014

PAGE 10



Test validation du dossier de crédit lors de la vente.

Objectifs : Simplifier le parcours du client porteur de la carte PASS.

Saisie automatique pour les primes vendeur sur le crédit.

Comment : Directement via V9000 lors de la saisie du bon de vente par le vendeur, sans obliger le client à se rendre au stand Banque Carrefour.

Aujourd'hui 85% des clients qui achètent à crédit ont déjà la carte PASS avant de souscrire la vente. Il y a 90% d'acceptation sur ces ventes à crédit pour un montant moyen d'environ 600 €.

Pas de changement pour les clients non porteurs de la carte, ils seront dirigés vers les stands Banque Carrefour comme aujourd'hui.

Démarrage du test, deuxième trimestre 2014. Quatre magasins restent à définir. Les objectifs de ce test sont la validation des procédures et des outils ainsi que la mesure des impacts.

Si le test était concluant, les modalités de mise en application dans les magasins seront définies en commission vendeurs.

Partenariat avec SAMSUNG

26 magasins vont accueillir les futurs commerciaux de SAMSUNG.

Le projet démarre en janvier 2014 jusqu'à septembre et a pour objectifs de permettre à SAMSUNG de dispenser une formation « terrain » à ses commerciaux et permettre à CARREFOUR d'avoir un « plus formation » sur les produits de la marque et de développer la montée en gamme.

La mission de ces stagiaires sera d'animer, de démontrer, d'aider à la montée en gamme et à l'introduction des nouvelles technologies.

Pour terminer et répondre aux questions des vendeurs, remontées par la délégation Force Ouvrière, la Direction reprend les points suivants :

Question FO : « Sur quels critères, objectifs sérieux et matériellement vérifiables vous basez-vous pour établir les objectifs ? »

Réponse de la direction : Les critères sont basés sur des historiques et les tendances du marché récupérées auprès des « panélistes ». Le taux du poids de vente assistée est renseigné dans REMU par le national et non par le magasin.

Question FO : « Quels moyens humains, matériels, financiers et commerciaux prévoyez-vous afin d'atteindre ces objectifs ? »

Réponse de la direction : Depuis 15 mois l'entreprise investit sur la force de vente par la formation. Cet effort se poursuivra en 2014. Les moyens sont aussi matériel par des concepts tels que le nouveau mural T.V. déployé dans les magasins, le retour d'un mural encastrable pour certains, la nouvelle implantation des tablettes...

Question FO : « Comment pensez-vous enrayer les irrespects et dérèglementations orchestrés par des Directeurs de magasin ? »

Réponse de la direction : La D.R.S. va creuser pour avoir des éléments de réponses. Des magasins ont été cités, nous allons nous rapprocher de ceux-ci et faire en sorte que les contrats de travail soient respectés.

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

COMPTE RENDU DE LA COMMISSION VENDEUR PRODUIT ET SERVICES DU 22 JANVIER 2014

PAGE 11



Question FO : « Bien que la main ait été redonnée pour les volumes commandés, les ruptures subsistent encore et des produits catalogues restent inexistantes en livraison. Comment pensez-vous solutionner ce problème ? »

Réponse de la direction : Les managers ont repris la main, il faut réapprendre à bien estimer les volumes. La priorité cette année sera d'avoir les produits pour répondre à la demande, même si on doit baisser les stocks. Un accompagnement des managers est prévu, ainsi qu'une grosse étude sur les systèmes informatiques.

Question FO : « Malgré l'effort de formation en 2013, nous constatons que des vendeurs sont imposés et objectivés sur d'autres rayons sans avoir reçu de formation adaptée. »

Réponse de la direction : La polyvalence doit vivre, pour autant il est préférable de d'abord former les vendeurs avant de les objectiver sur un autre rayon. Cela doit se faire progressivement. C'est tout simplement du bon sens.

Question FO : « Les vendeurs sont de plus en plus sollicités pour des tâches annexes (S.A.V., bornes photo, encaissement, billetterie, point service...) Nous vous demandons de faire respecter et appliquer l'accord vendeurs et de suppléer à ces tâches par des embauches.

Réponse de la direction : Il est concevable qu'un vendeur soit sollicité ponctuellement pour des tâches annexes. Cela doit rester du domaine de l'exceptionnel et se faire de façon équitable. Le métier de vendeur doit s'exercer sur la surface de vente et non régulièrement à d'autres fonctions, il y va de l'intérêt de tous.

Question FO : « Nous garantissons-vous, à date, le respect et l'application dans les magasins de votre organisation Modèle Gagnant II ? »

Réponse de la direction : M.G. Il existe toujours mais le Directeur de magasin peut modifier l'organisation du travail au sein de ses équipes.

M.G. Il est un modèle organisationnel magasin qui ne remet pas en cause le contrat de travail. S'il devait y avoir des changements d'horaires, cela pourrait se faire uniquement après consultation des élus. Pour les vendeurs, la vente doit constituer l'essentiel de ses tâches.

Proposition du calendrier de négociation du prochain accord vendeurs produits et services.

Le 21 mars 2014 : Lancement du projet.

Le 2 avril 2014 : 1^{er} tour de négociation.

Le 9 avril 2014 : 2^{ème} tour de négociation.

Le 29 avril 2014 : Proposition accord définitif.

Le 19 mai 2014 : Présentation accord en commission.

La commission vendeurs produits et services
Danielle MARTINAUD-BATTU
Christine RAYMOND
Martine SAINT-CRICQ
Guy BULLOT

Rédactrice : Christine RAYMOND.

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info



CARREFOUR HYPERMARCHES SAS
Direction des relations sociales
Monsieur Pascal MONIN
Z.A.E. Saint-Guénault
& ? RUE Jean Mermoz
B.P. 60075 Courcouronnes
91002 EVRY CEDEX

A l'attention de : Mr Trintignant et de la force de vente

Objet : Réunion plénière de la commission vendeurs du 22 janvier 2014

Paris le, Mardi 21 janvier 2014

Monsieur le Directeur des ressources humaines,

Les membres de la commission vendeurs produits et services Force Ouvrière, reviennent vers vous à l'approche de la prochaine réunion qui se tiendra le 22 janvier 2014. Afin de pouvoir répondre aux questionnements des vendeurs, nous vous sollicitons sur les points suivants :

- . Quelle sera la stratégie pour le secteur E.P.C.S. en 2014 ?
- . Sur quels critères, objectifs, sérieux et matériellement vérifiables, vous basez-vous pour établir les objectifs ?
- . Quels moyens humains, matériels, financiers et commerciaux prévoyez-vous afin d'atteindre ces objectifs ?
- . Comment pensez-vous enrayer les irrespects et dérèglementations orchestrés par des Directeurs de magasin ?

- ✓ Modifications, mutations, délocalisation du plateau E.P.C.S. du magasin EURALILLE.
- ✓ Non respect de l'accord vendeurs et du contrat individuel de travail au magasin de LAVAL.
- ✓ Objectifs inatteignables et arbitraires dans une multitude de magasins.

. Force est de constater, que bien que la main ait été redonnée pour les volumes commandés, les ruptures subsistent encore et des produits catalogues restent inexistantes en livraison. Comment pensez-vous solutionner ce problème récurrent ?

. Des changements majeurs sont intervenus sur les modes de vente en rayon Radiotéléphonie. Les signataires de l'accord n'ont pas été informés du retrait à la vente de certains produits et services qui ont pour effet de pénaliser la rémunération des vendeurs par perte de chances. Qu'est ce qui vous permet, de manière arbitraire, de créer des clans spécifiques sur :

- 1) vente téléphones en libre service = 0 vendeur ?
- 2) vente de téléphones déliés + libre service (voire carte SIM en plus).
- 3) Offres complètes.

. Comment pensez-vous pérenniser le métier de vendeurs Radiotéléphonie ?

. Malgré l'effort de formation réalisé en 2013, nous constatons encore que des vendeurs sont imposés et objectivés sur d'autres rayons sans avoir reçu de formation adaptée ?

. Que pouvez-vous faire pour améliorer le service livraison à domicile ?

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

**COURIER DRS COMMISSION VENDEUR
LE 21 JANVIER 2014**

PAGE 13



. Les vendeurs sont de plus en plus sollicités pour des tâches annexes non répertoriées conventionnellement (S.A.V, bornes photo, encaissement, billetterie, point service...). Nous vous demandons de faire respecter et appliquer l'accord vendeurs et de suppléer à ces tâches par des embauches.

. Nous garantissons-vous, à date, le respect et l'application dans les magasins, de votre organisation Modèle Gagnant II ?

Nous souhaitons que l'ensemble de ces points reçoivent des solutions positives et nous n'accepterons pas qu'à défaut de changer les choses vous changiez les mots.

Nous vous présentons nos respectueuses salutations.

La commission vendeurs produits et services

Martine SAINT-CRICQ
Danielle MARTINAUD-BATTU
Christine RAYMOND
Guy BULLOT

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info



**SYNDICAT FORCE OUVRIERE CARREFOUR ANNECY
- QUESTION DP - REUNION DU 30-01-2014**

Q2014-01-01 ATTITUDE

Les élus FO veulent que vous rappeliez à vos cadres, en particulier à Mr Maurillon d'avoir une attitude plus positive (avec Carrefour je positive) lorsque des employés téléphonent pour informer de leur mise en arrêt. Il est vrai que d'entendre un cadre s'énerver et dire que lors du retour d'arrêt ils seront affectés au rayon caisse, les personnes en arrêt n'ont plus envie de prévenir leurs hiérarchies. Il serait bon aussi qu'il ne vienne pas se plaindre quand un employé ne lui téléphone pas, et de ne pas raconter en brief de rayon que telle personne est en absence injustifiée avant d'avoir toutes les infos.

Nous vous rappelons que vous êtes responsable de la santé physique et mentale de votre personnel et attendons une réaction rapide de votre part.

Q2014-01-02 SALAIRE

Les élus FO demandent à la direction de bien vouloir faire prévenir les futurs employés qui doivent malheureusement avoir une saisie sur salaire par le service paye, ce qui permettrait aux employés de ne pas se retrouver dans une situation encore plus précaire.

Nous attendons à ce que vous fassiez le nécessaire auprès du service paye.

Q2014-01-03 SILO

Les élus FO réitèrent la demande de l'ouverture de la porte du silo à la maintenance pour leur faire gagner du temps lors de panne des caisses.

Nous attendons une réponse positive de votre part ?

Q2014-01-04 DRIVE (acte 1)

Les élus FO veulent savoir qui aura l'autorisation d'utiliser la porte d'accès du Drive.

Nous attendons une réponse précise de votre part ?

Q2014-01-05 DRIVE (acte 2)

Les élus FO veulent savoir si les employés des rayons ayant rejoint le Drive seront remplacés.

Nous attendons une réponse précise de votre part ?



FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-anancy.info

REUNION DES DELEGUES DU PERSONNEL
QUESTIONS F.O.
DU 30 JANVIER 2014

QUESTIONS DES ELUS F.O.	REponses
<p>1. ATTITUDE Les élus FO veulent que vous rappeliez à vos cadres, en particulier à Mr Maurillon d'avoir une attitude plus positive (avec Carrefour je positive) lorsque des employés téléphonent pour informer de leur mise en arrêt. Il est vrai que d'entendre un cadre s'énerver et dire que lors du retour d'arrêt ils seront affectés au rayon caisse, les personnes en arrêt n'ont plus envie de prévenir leurs hiérarchies. Il serait bon aussi qu'il ne vienne pas se plaindre quand un employé ne lui téléphone pas, et de ne pas raconter en brief de rayon que telle personne est en absence injustifiée avant d'avoir toutes les infos. Nous vous rappelons que vous êtes responsable de la santé physique et mentale de votre personnel et attendons une réaction rapide de votre part.</p>	<p>1. Un rappel sera fait.</p>
<p>2. SALAIRE Les élus FO demandent à la direction de bien vouloir faire prévenir les futurs employés qui doivent malheureusement avoir une saisie sur salaire par le service paye, ce qui permettrait aux employés de ne pas se retrouver dans une situation encore plus précaire. Nous attendons à ce que vous fassiez le nécessaire auprès du service paye.</p>	<p>2. Les employés sont automatiquement prévenus par un courrier qu'ils reçoivent chez eux. De plus, le service paie a pour habitude de prévenir les salariés et surtout de s'assurer que ces derniers n'aient pas déjà payé de leur côté avant de saisir. En raison des délais à respecter pour les saisies (arrêt de paie) ou lorsque les salariés ne sont pas présents au magasin (arrêt de travail, CP, ...), le salarié peut être averti a posteriori, l'employeur ayant l'obligation de prélever dès réception de la notification.</p>
<p>3. SILO Les élus FO réitèrent la demande de l'ouverture de la porte du silo à la maintenance pour leur faire gagner du temps lors de panne des caisses. Nous attendons une réponse positive de votre part ?</p>	<p>3. La porte silo n'est pas un accès toiture. Depuis l'accident de la Part Dieu, l'accès en toiture est réglementé et le seul nous permettant d'assurer la sécurité des salariés est l'accès par la zone ascenseurs. Couverture vidéo et alarme. De cette manière, même si le service technique ne nous prévient pas de sa montée en toiture, nous sommes obligés de le constater.</p>
<p>4. DRIVE (acte 1) Les élus FO veulent savoir qui aura l'autorisation d'utiliser la porte d'accès du Drive. Nous attendons une réponse précise de votre part ?</p>	<p>4. Les salariés du Drive et les personnes habilitées à faire des permanences de direction.</p>
<p>5. DRIVE (acte 2) Les élus FO veulent savoir si les employés des rayons ayant rejoint le Drive seront remplacés. Nous attendons une réponse précise de votre part ?</p>	<p>5. Le PLS est remplacé, le textile est en attente.</p>

La colonne de gauche retranscrit rigoureusement les questions des Délégués du Personnel F.O.

Le Directeur,
Thierry LANNURIEN



Début réunion : 10 h 00 Fin réunion : h

FO - Affiché mardi 4 février 2014

FEVRIER 2014

Vers la généralisation du travail du Dimanche

Travail dominical: "Malgré le discours gouvernemental, on va vers la généralisation" ;

Le gouvernement autorise par dérogation les enseignes de bricolage à ouvrir le dimanche avant même que les négociations avec les syndicats aient commencées.

Pour Christophe Le Comte (FO), c'est le principe du repos dominical qui est attaqué.

Explications. "Malgré le discours gouvernemental, on va vers la généralisation" Travail dominical: "Plus rien n'empêche que des magasins de bricolage auparavant fermés le dimanche n'ouvrent".

Après la fronde de Leroy Merlin et de Castorama pour ouvrir le dimanche, le gouvernement vient d'autoriser par décret les enseignes de bricolage à déroger à la règle du repos dominical. La mesure est applicable dès le 1er janvier 2014. Mais pour la CGT et pour FO, les contreparties auxquelles se sont engagés les employeurs sont insuffisantes, d'autant que les négociations pour les valider n'ont pas encore commencé. Les deux syndicats refusent donc de signer un accord. Christophe Le Comte, de la Fédération des employés et cadres Force Ouvrière, répond aux questions de Lexpansion.com.

Il n'y a vraiment aucune chance pour que vous signiez un accord? Nous irons aux négociations. Mais les engagements qui ont été pris par la Fédération du bricolage, et que le gouvernement a acceptés, sont vides de sens. Des salaires au moins doublés? Ils sont tellement faibles dans le secteur, entre 1 et 1,6 Smic, que même si on les double, c'est minable. Le volontariat? En droit du travail, cela n'existe pas. Des engagements sur la formation professionnelle? C'est déjà une obligation légale pour l'employeur. Tout ce qui est annoncé est déjà acquis dans la plupart des cas. Cela n'empêche pas que le bricolage soit une des plus mauvaises branches du commerce en terme de salaire et d'accidents du travail. Ce que nous demandons depuis longtemps, c'est une augmentation des salaires de base. Pas seulement les dimanches. Ce décret est une mauvaise base de négociation.

Qu'est-ce qui ne va pas dans ce décret? Nous nous attendions à un texte de ce genre après le rapport Bailly, qui préconisait de régulariser certaines situations. D'après ce que nous avons compris, seules l'Île-de-France et la zone commerciale de Plan de campagne, dans les Bouches-du-Rhône, devaient être concernées. **Mais le décret va plus loin, il s'applique à toute la France.** Et ce ne sont pas seulement les grandes surfaces qui sont concernées, car le décret cite "les commerces de détail de bricolage" sans mentionner de limites de taille. Les petites boutiques sont donc concernées, même si elle ne font pas partie d'une chaîne. C'est tout un secteur, sur toute la France, qui peut désormais déroger au repos dominical. Le décret ne respecte donc pas la convention de l'organisation internationale du travail qui prévoit un jour de repos commun à tous les salariés d'un pays.

D'après le gouvernement, il permet de "sécuriser juridiquement" les ouvertures constatées. C'est seulement de la communication. Il n'y a que deux choses qui comptent, le décret et la convention collective du bricolage qui est visée. La liste limitative de magasins qui a été évoquée n'a aucune existence légale. Plus rien n'empêche que des magasins de bricolage auparavant fermés le dimanche n'ouvrent. Alors que les pouvoirs publics étaient chargés de faire respecter la loi sur le repos dominical, le gouvernement a choisi de rendre légal ce qui était illégal. D'après nous, c'est pour amorcer le principe. Quand les parlementaires commenceront à discuter de la prochaine loi, dans un an, de nouveaux usages seront établis, et on leur demandera d'en tenir compte.

Que craignez-vous de la future loi sur le travail dominical? Elle sera pire que la loi Mallié en 2009. Jean-Paul Bailly a proposé de pouvoir créer un périmètre d'animation commercial concerté (PACC), ouvrant de droit les dimanches, à partir de 20 000 m² de surfaces commerciales. La loi Mallié ne concernait que des ensemble plus grands. En fait, il suffira d'un Ikea et de deux ou trois magasins autour pour avoir un PACC. Les PACC permettront de diffuser le travail du dimanche là où il n'était pas implanté. La loi Mallié ne visait qu'à valider des situations antérieures. Malgré le discours du gouvernement, c'est bien vers une généralisation que l'on va. Pourtant, le travail du dimanche ne crée pas d'emploi. Au contraire, il va casser les petits commerce des centre villes, et contribuer à leur désertification.

source:lexpansion.com

Carrefour veut relancer la vente des rayons non-alimentaires



Le nouveau parcours client des hypers Carrefour

Carrefour a repensé le parcours "shopper" dans ses hypermarchés. L'objectif : relancer la vente des rayons non-alimentaires, en obligeant tout simplement le client à passer devant. Démonstration dans l'hyper breton de Rennes-Alma, réaménagé avant les fêtes. Les photos de Lineaires. L'idée maîtresse de Carrefour, dans cet hyper de taille moyenne (10 200 m²), est de remettre le bazar permanent dans le flux client. Quitte à rallonger le parcours. C'est la fin de la large zone non alimentaire, à droite de l'entrée, qui caractérisait les magasins de l'enseigne. Pas question non plus, ici, d'ouvrir une seconde entrée pour un circuit court alimentaire : un autre dogme de Carrefour qui tombe. L'entrée unique est décalée vers la droite et donne directement sur la beauté. Ce rayon, qui génère du trafic et des achats d'impulsion, devrait empêcher les clients de virer directement sur la gauche en snobant le non-al. Et plusieurs univers ont été déplacés pour

être desservis par l'allée centrale : maison, culture, bricolage, etc. Là encore en misant sur les achats d'impulsion. Sur l'alimentaire, tous les métiers de bouche ont vocation à être valorisés dans une zone marché panoramique. Quant aux PGC, ils sont plus marchands grâce à des allées élargies et des têtes de gondole (en partie) massifiées. Pour séduire différents types de clientèle, l'hyper rennais multiplie les grands écarts. Il propose aussi bien un stand sushi, un espace bio, qu'un rayon "Coursés éco". L'accueil a également été retravaillé pour être plus agréable, et un nouveau discours, centré sur les attentes des clients, est adopté en caisses.

source: lineaires.com

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

Système U Sud ne retient pas un adhérent démissionnaire



Dans un communiqué, Système U Sud confirme la sortie de la Coopérative d'un adhérent exploitant sept magasins ; il s'agit des magasins de la Primaube, Millau, Saint Affrique (Aveyron), Bédarieux, Sérignan (Hérault), Cugnax (Haute-Garonne) et Puygouzon (Tarn).

Système U n'a pas souhaité s'opposer à la démission de Jean-Claude Dejean, qui quitte la Coopérative en conformité avec les règles et statuts de celle-ci. Dans un communiqué, Système U Sud écrit que "le management de ces magasins marquait un attachement moins prégnant aux valeurs de l'enseigne, lesquelles sont basées sur la qualité de service, la proximité client et le discount permanent. L'enseigne U se sent liée durablement avec l'ensemble des clients de ces sept anciens magasins U, qui conservent, bien entendu, les avantages acquis notamment au travers de la carte U". Les magasins passent sous

l'enseigne **Carrefour**. A la Réunion, **8 magasins de Système U** viennent également de passer chez... **Auchan**.

Travail dominical: "Malgré le discours gouvernemental, on va vers la généralisation"



Le gouvernement autorise par dérogation les enseignes de bricolage à ouvrir le dimanche avant même que les négociations avec les syndicats aient commencées. Pour Christophe Le Comte (FO), c'est le principe du repos dominical qui est attaqué. Explications.

Après la fronde de **Leroy Merlin** et de **Castorama** pour ouvrir le dimanche, le gouvernement vient d'autoriser par décret les enseignes de bricolage à déroger à la règle du repos dominical. La mesure est applicable dès le 1er janvier 2014. Mais pour la **CGT** et pour **FO**, les contreparties auxquelles se sont engagés les employeurs sont insuffisantes, d'autant que les négociations pour les valider n'ont pas encore commencé. Les deux syndicats refusent donc de signer un accord. **Christophe Le Comte**, de la **Fédération des employés et cadres Force Ouvrière**, répond aux questions de Lexpansion.com.

Il n'y a vraiment aucune chance pour que vous signiez un accord?

Nous irons aux négociations. Mais les engagements qui ont été pris par la Fédération du bricolage, et que le gouvernement a acceptés, sont vides de sens. Des salaires au moins doublés? Ils sont tellement faibles dans le secteur, entre 1 et 1,6 Smic, que même si on les double, c'est minable. Le volontariat? En droit du travail, cela n'existe pas. Des engagements sur la formation professionnelle? C'est déjà une obligation légale pour l'employeur. Tout ce qui est annoncé est déjà acquis dans la plupart des cas. Cela n'empêche pas que le bricolage soit une des plus mauvaises branches du commerce en terme de salaire et d'accidents du travail. Ce que nous demandons depuis longtemps, c'est une augmentation des salaires de base. Pas seulement les dimanches. Ce décret est une mauvaise base de négociation.

Qu'est-ce qui ne va pas dans ce décret?

Nous nous attendions à un texte de ce genre après le rapport Bailly, qui préconisait de régulariser certaines situations. D'après ce que nous avons compris, seules l'Ile-de-France et la zone commerciale de Plan de campagne, dans les Bouches-du-Rhône, devaient être concernées. Mais le décret va plus loin, il s'applique à toute la France. Et ce ne sont pas seulement les grandes surfaces qui sont concernées, car le décret cite "les commerces de détail de bricolage" sans mentionner de limites de taille. Les petites boutiques sont donc concernées, même si elle ne font pas partie d'une chaîne. C'est tout un secteur, sur toute la France, qui peut désormais déroger au repos dominical. Le décret ne respecte donc pas la convention de l'organisation internationale du travail qui prévoit un jour de repos commun à tous les salariés d'un pays.

D'après le gouvernement, il permet de "sécuriser juridiquement" les ouvertures constatées.

C'est seulement de la communication. Il n'y a que deux choses qui comptent, le décret et la convention collective du bricolage qui est visée. La liste limitative de magasins qui a été évoquée n'a aucune existence légale. Plus rien n'empêche que des magasins de bricolage auparavant fermés le dimanche n'ouvrent. Alors que les pouvoirs publics étaient chargés de faire respecter la loi sur le repos dominical, le gouvernement a choisi de rendre légal ce qui était illégal. D'après nous, c'est pour amorcer le principe. Quand les parlementaires commenceront à discuter de la prochaine loi, dans un an, de nouveaux usages seront établis, et on leur demandera d'en tenir compte.

Que craignez-vous de la future loi sur le travail dominical?

Elle sera pire que la loi Mallié en 2009. Jean-Paul Bailly a proposé de pouvoir créer un périmètre d'animation commercial concerté (PACC), ouvrant de droit les dimanches, à partir de 20 000 m2 de surfaces commerciales. La loi Mallié ne concernait que des ensemble plus grands. En fait, il suffira d'un Ikéa et de deux ou trois magasins autour pour avoir un PACC. Les PACC permettront de diffuser le travail du dimanche là où il n'était pas implanté. La loi Mallié ne visait qu'à valider des situations antérieures. Malgré le discours du gouvernement, c'est bien vers une généralisation que l'on va. Pourtant, le travail du dimanche ne crée pas d'emploi. Au contraire, il va casser les petits commerce des centre villes, et contribuer à leur désertification.

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

Carrefour teste des imprimantes 3D dans son magasin de Flins

Par [Chantal Houzelle](#) | 10/01 | 06:00 Les Echos.fr

Révolution industrielle en marche, l'impression 3D va aussi bouleverser nos modes de vie. La grande distribution l'a déjà compris, à l'image de Carrefour, qui organise aujourd'hui et demain, au coeur de son magasin de Flins, dans les Yvelines, un atelier de démonstration mis en place avec A4 Technologie. « *Les imprimantes 3D de table que les Anglo-Saxons appellent "personal 3D printer" s'adressent à un large public, du particulier au professionnel, qui les utilise comme une machine d'appoint ou un premier investissement dans l'impression 3D* », explique Etienne Bernot, directeur et fondateur de A4 Technologie qu'il a financé sur [fonds propres](#) depuis sa création en 1992, sans aide publique.

« *Fiables et accessibles* »

Dans quel contexte est née cette initiative ? « *Nous avons rencontré Victor Lacroix, chargé de mission innovation chez Carrefour à l'occasion du 3D PrintShow à Paris, en novembre dernier. Nous avons cherché la meilleure solution pour familiariser les équipes du distributeur à l'utilisation de ces machines, évaluer leurs performances et leurs limites, mais aussi tester l'intérêt manifesté par le grand public* », explique-t-il. « *Fiables et accessibles, les imprimantes 3D que nous présentons sont produites par TierTime, un leader mondial de l'impression 3D professionnel dans la technologie du dépôt de fil.* »

Devenir un spécialiste de l'impression 3D a élargi le coeur de métier de A4 Technologie, à l'origine concepteur de nouveaux matériels pédagogiques pour l'enseignement technologique. « *Les demandes émanent d'industriels, d'artisans, d'ingénieurs, de designers, d'architectes, de modélistes et même de chirurgiens... qui veulent s'équiper* », énumère Etienne Bernot. « *C'est étonnant de découvrir à quel point les imprimantes 3D se révèlent utiles.* »

Le Conseil constitutionnel va-t-il permettre l'ouverture de tous les magasins la nuit ?

Depuis que la chambre sociale de la cour de Cassation a renvoyé vendredi dernier devant la cour des neuf sages la question prioritaire de constitutionnalité (QPC) posée par Sephora en décembre dernier, toutes les options sont possibles. Y compris celle de renvoyer la question du travail de nuit au législateur, l'obligeant ainsi à revoir le Code du travail et autorisant du coup tous les magasins à ouvrir le soir et la nuit. Le débat est relancé.

La défense de [Carrefour](#) et du [Printemps](#), tous deux attaqués pour travail de nuit, l'un à Villiers-en-Bière, [l'autre boulevard Haussmann pour leur ouverture au-delà de 21 heures](#), ne va pas manquer d'utiliser ces arguments devant les juges les 16 et 23 janvier prochain devant les tribunaux de grande instance de Melun et de Paris. L'article L.2122-32 du Code du travail est très clair: "le recours au travail de nuit est exceptionnel. Il prend en compte les impératifs de protection de la santé et de la sécurité des travailleurs et est justifié par la nécessité d'assurer la continuité de l'activité économique ou des services d'utilité sociale".

Depuis septembre, [Sephora](#), [obligé par la justice de fermer son magasin phare des Champs-Élysées à 21 heures](#), ne lâche pas et a donc porté l'affaire devant la plus haute juridiction. "Cette QPC remet en cause le caractère suffisamment précis de la loi, explique Vincent Lecourt, avocat au barreau de Pontoise et défenseur du Clic-P, l'intersyndicale parisienne qui mène la fronde contre le travail de nuit et dominical. Dans la logique de Sephora, personne ne sait ce qu'est la nécessité d'assurer la continuité de l'activité économique ou des services d'utilité sociale. Le législateur, en renvoyant le contenu de la définition au juge n'aurait pas assumé son rôle totalement en laissant trop de flou".

TROIS SOLUTIONS SE PRÉSENTENT

Soit le Conseil constitutionnel **rejette la question**, soit il émet une "réserve d'interprétation" en considérant que le travail de nuit doit répondre à certaines conditions, soit **il censure**. "L'effet serait alors énorme, les magasins pourraient ouvrir partout tout le temps, tant qu'une nouvelle loi ne verrait le jour, ce qui prendrait un certain temps", conclut Vincent Lecourt.

Les Sages devraient trancher d'ici un à deux mois. Et d'ici là, l'ardeur des syndicats à attaquer les enseignes sur le travail de nuit devrait se calmer.

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

Mutuelles, les cotisations des salariés deviennent imposables

La participation de l'employeur au financement de la mutuelle mise en place dans l'entreprise au profit de ses salariés est désormais considérée comme un avantage en nature imposable. Les 13 millions de salariés qui bénéficient d'une telle couverture santé vont devoir ajouter cette participation à leurs revenus imposables de 2013. Il en résultera un supplément d'impôt proportionnel à leur taux d'imposition.

Une hausse d'impôts de 90 à 150 €

La cotisation due chaque mois à la mutuelle d'entreprise par les salariés est généralement prise en charge en partie par leur employeur. La fraction prise en charge représente dans la plupart des cas entre 50 et 60 % du montant à payer. Chez Carrefour la participation employeur est de 50%.

Le montant de la cotisation, elle, dépend de plusieurs facteurs : taille de l'entreprise, nombre de salariés couverts et âge, niveau de garanties souscrit, nombre d'ayants droit des salariés couverts...

La réintégration dans le salaire imposable de 2013 de la part des cotisations "mutuelle" prises en charge par l'employeur va aboutir à une augmentation d'impôt en 2014 pour tous les salariés concernés. La hausse sera d'autant plus importante que la cotisation payée est élevée, et que le foyer fiscal est imposable dans les tranches hautes du barème de l'impôt. Elle sera encore plus sensible pour les couples de salariés ayant chacun une mutuelle d'entreprise.

Exemple :

Sur la base d'une cotisation mensuelle de 100 € prise en charge à 50 % par l'employeur, la somme à réintégrer dans le salaire imposable sera de 600 € par an. Un salarié dont le taux marginal d'imposition est de 14 % verra donc ses impôts augmenter de 84 € par an ; s'il est imposable à 30 %, la hausse sera de 180 € ; s'il est imposable à 41 %, elle sera de 246 €. D'après le centre technique des institutions de prévoyance, cela se traduira concrètement par une hausse de l'impôt sur le revenu de 90 à 150 € en moyenne pour chaque salarié.

Le risque est important également que les salariés à temps partiel et en tenant compte du nouveau barème fiscal que certains se retrouvent à sauter une tranche. Une situation qui accentuerait un peu plus la précarité de ces salariés.

Pour finir, l'instabilité qui découle aujourd'hui de la taxation des cotisations patronales risque d'inciter les entreprises et les branches professionnelles à s'orienter vers des garanties "bas de gamme", au risque de renforcer les inégalités. D'autant plus si, demain, les employeurs doivent aussi payer des cotisations sur leur participation à ces contrats.

Carrefour confirme le redressement de ses ventes en France

Dans l'Hexagone, les ventes du distributeur ont enregistré en 2013 leur meilleur taux de croissance depuis 2007. Mais la fin de l'année n'a pas été excellente partout.

Carrefour a réalisé 84,3 milliards d'euros de ventes en 2013. - REUTERS/Damir Sagolj

Dès leur publication, les chiffres de Carrefour pour le quatrième trimestre 2013 et l'ensemble de l'année ont déçus les analystes. Le titre du deuxième distributeur mondial a affiché jeudi à l'ouverture de la Bourse la plus forte baisse du CAC 40, et était toujours, à la mi-journée, en baisse de 3,30 %. Mais à y regarder de plus près, on pourrait considérer que les données publiées ce jeudi confortent la volonté du PDG Georges Plassat de ne pas laisser s'effondrer son marché domestique et la zone Europe, dont les consommateurs possèdent toujours, malgré la crise, l'un des plus forts pouvoirs d'achat de la planète

La Chine en baisse

Ce sont d'abord les ventes au Brésil et en Chine, à la fin de l'année, qui ont inquiété les investisseurs et ceux qui les conseillent. Au cours du quatrième trimestre 2013, le chiffre d'affaires des hypermarchés et cash-and-carry brésiliens n'a progressé que de 5,6 % en comparable, un rythme moins élevé que les trimestres précédents et que les magasins du concurrent Pao de Acucar, la filiale locale de Casino. En Chine, les ventes ont reculé de 3,1 %, toujours en comparable, quand elles avaient progressé pendant six mois auparavant.

Ce sont, notamment, les ventes de produits non alimentaires qui ont fléchi. Certains analystes ont également estimé que les performances des hypermarchés français n'étaient pas aussi fortes que prévues. Chez Bank of America-Merrill Lynch ont pointé « *une confirmation de la reprise* » sur le segment clef des hypermarchés, mais on note « *néanmoins des chiffres inférieurs à nos attentes et au consensus* ». Il est vrai qu'au cours du troisième trimestre 2013, la progression des ventes en comparable des hypers français étaient de 3 %, contre 1,4 % pour le quatrième trimestre. La période des fêtes n'a pas été excellente. Pour CM-CIC, les performances en données comparables sont « *un chouïa décevantes* ». « *Les ventes de Carrefour au quatrième trimestre se sont révélées légères* », résume-t-on à la Société Générale.

L'Espagne revient dans le vert

Pour autant, le redressement du groupe, armé ces derniers mois, se confirme bel et bien. Sur l'année, « *nous avons accéléré la croissance de nos ventes tant en France qu'à l'international* », s'est félicité le directeur financier de Carrefour, Pierre-Jean Sivignon, lors d'une conférence téléphonique. De fait, si avec 84,3 milliards d'euros sur l'ensemble de 2013, Carrefour enregistre une baisse de 2,6 % de son chiffre d'affaires publié, en données pro forma, c'est-à-dire retraitées des cessions intervenues en Grèce, en Indonésie, en Colombie, en Malaisie, à Singapour et en Turquie, et hors effet de change, essence ou variations calendaires, le bilan fait état d'une hausse de 2,5 % (3,5 % à l'international, 1,3 % en France).

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

L'hyper est de retour

L'hypermarché est-il mort ? » Il y a six mois encore, les experts de la grande distribution n'avaient que cette question à la bouche. Concurrence du commerce électronique, montée en puissance des magasins de proximité, fin du cycle consumériste, cherté de l'essence : les causes du désamour pour les « usines à vendre » étaient nombreuses.

Force est de constater aujourd'hui que le format – qui a célébré ses 50 ans l'an dernier – fait de la résistance. Après des trimestres de baisse, les chiffres de Carrefour, l'inventeur de l'hypermarché, repassent dans le vert. Ceux de Leclerc sont encore meilleurs, et Géant Casino regagne enfin des clients.

Pourquoi ? Parce qu'en réalité, comme l'expliquait récemment aux « Echos » Daniel Bernard, ancien patron de Carrefour, ce format de vente a toujours été en constante évolution. Il est souple. Généraliste, l'hyper n'est pas dépendant, comme les spécialistes du livre ou du bricolage, d'une seule catégorie de produits. Les rayons non alimentaires ont flanché ? Qu'à cela ne tienne. Les linéaires sont réduits et l'offre se concentre sur les « best sellers », l'ensemble des gammes allant sur les sites Internet marchands que les enseignes ont fini par créer. Le client, justement, veut faire son shopping sur la Toile depuis son canapé ? Pas de problème. Les Auchan et autres Leclerc inventent le « drive », qui permet de remplir son chariot à distance et de le récupérer en cinq minutes chrono sur le chemin du bureau. La ménagère de moins de 50 ans ne veut plus des « courses corvées » ? Les chaînes rénovent leurs points de vente et les rendent plus accueillants. La crise réduit le pouvoir d'achat ? Pas de souci. Grâce à la Loi de modernisation de l'économie qui leur a redonné un pouvoir de négociation, les distributeurs ont tenu les prix bas. Si bas même que les Aldi et Lidl n'ont pu suivre. Connectés, plus accueillants, pas chers : une martingale.

Carrefour se dote d'un nouvel administrateur pour remplacer Sébastien Bazin



Le groupe Carrefour a annoncé ce mardi après la clôture de la Bourse de Paris la cooptation par son conseil d'administration de Thomas J. Barrack Jr en qualité d'administrateur. Le PDG et fondateur du fonds Colony Capital remplace ainsi Sébastien Bazin, ex-dirigeant de Colony Capital et PDG du groupe hôtelier Accor, jusqu'au terme de son mandat fin 2015. Le groupe précise que cette cooptation sera soumise à la ratification des actionnaires réunis à la prochaine Assemblée Générale. Colony Capital est le principal actionnaire de Carrefour et d'Accor.

Avant de fonder Colony Capital en 1990, Thomas J. Barrack Jr, de nationalité américaine, a notamment occupé des fonctions dirigeantes au sein de la société d'investissement The Robert M. Bass Group, basée à Forth Worth (Texas). Il est titulaire d'un Bachelor of Arts de l'Université de Californie du Sud et d'un Doctorat en droit de l'Université de San Diego.

Intéressement Hypermarchés



En 2013, les représentants FO avaient obtenu l'ouverture de négociation sur l'intéressement. Celle-ci avait abouti à la signature d'un avenant améliorant les critères tout en s'appuyant sur la nouvelle stratégie initiée par Georges Plassat. Grâce aux actions des représentants FO, le montant moyen distribué pour 2013 est en augmentation de 93%.

Pour rappel, l'accord d'intéressement s'articule autour de 3 critères :

- 1) **Indicateur part Nationale**
(CA HT hors carburant cumulé national et le taux d'EBIT DA national)
En 2013, le taux est de 0.55% du salaire annuel, soit un montant moyen de 114€ pour un niveau II Temps complet
- 2) **Indicateur Parcours Clients**
Le montant moyen distribué en magasin pour 2013 est de 256€
- 3) **Indicateur MDC**
Le montant moyen distribué en magasin pour 2013 est de 66€
Le montant moyen distribué en magasin pour 2013 est de **436€** soit une évolution par rapport à 2012 de 93%.
Pour les salariés ayant souhaité percevoir le montant de leur intéressement celui-ci sera viré sur la première quinzaine de mars.

FEVRIER 2014



www.fo-carrefour-annecy.info

Jean-Claude MAILLY dénonce l'austérité et appelle à l'action pour le 18 mars



Contre l'austérité et ses conséquences dramatiques, la confédération Force Ouvrière a rassemblé 5000 militants à la Halle Freyssinet, à Paris.

Jean Claude Mailly a rappelé qu'un an plus tôt, la confédération tenait dans la même Halle Freyssinet, un meeting de solidarité contre l'austérité européenne avec des syndicalistes belges, espagnols et grecs. Depuis un an, malheureusement, la politique menée a aggravé les effets délétères pour l'emploi, la croissance, les salaires, le creusement des inégalités et la remise en cause du service public républicain. Ainsi, des dizaines d'années de progrès et d'acquis sociaux qui se sont évaporés notamment pour les peuples grecs, portugais ou espagnols. La Troïka comme les marchés financiers exigent toujours davantage de dérégulations, de réformes structurelles, de baisses des salaires. Ce sont donc les travailleurs qui, à nouveau, sont contraints de renflouer le capital. Dénonçant cette logique d'abaissement, intolérable et suicidaire, Jean Claude Mailly a rappelé qu'en France, elle prenait dorénavant la forme du «socialisme de l'offre» et que cette logique

portait un nom : le dumping social.

La confédération rappelait, il y a un an que l'austérité était triplement suicidaire : socialement, économiquement et démocratiquement. Aujourd'hui sur le plan économique, la croissance est faible voire quasi nulle. Sur le plan social, les salariés attendent toujours le changement promis et sur le plan démocratique, les mouvements politiques de rejets de l'autre prennent racine. C'est le résultat concret de la logique néolibérale de la construction européenne. *«Emploi, salaires, services publics, sécurité sociale, voilà mes chers camarades, ce que nous devons revendiquer, ce que nous devons défendre, ce que nous devons exiger.»* (JC Mailly)

Pour lutter contre cette logique, une manifestation ou une interpellation n'y suffiront pas. C'est pourquoi le mot d'ordre de la journée du 29 janvier était «combattre l'austérité, une urgence sociale et démocratique».

Pour FO, le combat contre l'austérité doit être mené à tous les niveaux. Au niveau européen tout d'abord ; comme d'autres organisations syndicales de toute l'Europe, la CES s'est prononcée contre le pacte budgétaire européen et milite pour une politique européenne ambitieuse de relance. Ainsi « l'Europe ne doit plus être facteur de contraintes ou de sanctions mais de progrès social » a rappelé le secrétaire général. La directive détachement en est une illustration : la révision de cette directive est insuffisante et ce qui prime dans cette directive, c'est liberté de prestation de services et non les conditions sociales des travailleurs européens. Changer les modalités de la construction européenne est donc un enjeu central.

Au niveau national, la confédération a également appelé à la rupture. Le secrétaire général a rappelé les combats pour la reconnaissance du repos dominical, contre la réforme de l'inspection du travail, les enjeux des négociations sur l'assurance-chômage. Il a également dénoncé le pacte de responsabilité annoncé par le président de la République. Ce pacte, salué par la Commission Européenne, est cohérent avec le pacte budgétaire européen mais « en contradiction avec le pacte républicain ». Dénonçant «l'axe Hollande-Gattaz», Jean Claude Mailly s'est interrogé sur le syndrome de Stockholm dont semble souffrir le président de la République, naguère ennemi de la Finance autoproclamé.

Le secrétaire général a donc proposé, au nom de la commission exécutive confédérale unanime, d'élargir la journée de grève prévue le 18 mars dans la Sécurité Sociale et d'en faire «une journée de rassemblements et de manifestations» interprofessionnelles. Il s'est enfin adressé aux autres organisations pour leur proposer de «faire de ce 18 mars une journée de grève interprofessionnelle».

Massy 2014, réunion d'information sur la mise en place de la nouvelle crèche



La réunion sur les modalités de fonctionnement, ainsi que sur la pédagogie mise au service des enfants se tiendra le 4 février à l'Auditorium de Massy 1 en présence des différents responsables de la Maison Bleue.



Lors de cette réunion des points seront faits sur :

- l'aménagement
- l'organisation (modalités d'ouverture) et le fonctionnement (équipement et structure du personnel, notamment les " garanties et assurances" mises en place pour un service de qualité
- les modalités d'inscription : Inscription et retour
- la pédagogie, la vie au quotidien
- les repas
- les activités d'animation (intérieur et extérieur) Pour rappel , la crèche sera ouverte toute l'année (sauf 2 jours de fermeture pour la formation) de 7H 30 à 19H 30 y compris, durant les périodes de vacances.

Cette modalité ouvre donc notamment une plus grande flexibilité pour la prise de congés.

La crèche de Massy offre la possibilité de 15 inscriptions supplémentaires soit 85 places.

Pour rappel, chaque entité juridique de CARREFOUR peut réserver des places en crèche pour ses salariés

Des modalités seront communiquées pour un accueil d'urgence ponctuel .

Les modalités de paiement, notamment avec l'aide du CESU, seront possibles

Pour rappel l'ouverture se fera le 1 er septembre.

Pour les enfants une période d'adaptation est nécessaire selon un calendrier qui sera défini .

Les membres de la commission Crèche invitent les parents à participer nombreux à cette réunion d'information et se tiennent à la disposition des parents pour toute demande .

FEVRIER 2014

Carrefour teste une nouvelle enseigne en Turquie.

Après Carrefour Maxi, Carrefour Mini

Carrefour teste une nouvelle enseigne en Turquie. Baptisée Carrefour Mini, elle est dédiée à la proximité. Cette initiative est la concrétisation des nouvelles ambitions de Carrefour SA en Turquie, qui a annoncé vouloir investir les circuits de proximité.

Le nom de Carrefour Mini a été privilégié à Carrefour Express, qui coiffe déjà en Turquie les supermarchés du groupe.

Carrefour chemin entre l'hyper et le cash & carry, sous le nom d'Atacadao, enseigne sous laquelle le concept est né au Brésil.



Drive: Inter, Leclerc, Carrefour mènent la danse.



Drive, le bilan 2013 par enseignes et par formats :

Intermarché, Leclerc et Carrefour mènent la danse.

Intermarché a ouvert plus de 202 drives en 2013, 22 de plus que Leclerc. Intermarché a ouvert plus de 202 drives en 2013, 22 de plus que Leclerc.

Sur les 719 nouveaux drives accolés ou déportés ouverts en 2013, près de 75 % (526) l'ont été par les trois distributeurs les plus dynamiques du moment sur le format, Intermarché, Leclerc et Carrefour.

Malgré un tout petit mois de décembre, avec seulement 25 ouvertures contre 94 en novembre, le drive boucle une année 2013 record. Selon les données exclusives de LSA Expert, le nombre de drives accolés et déportés a bondi de 719 unités, ce qui porte le parc français de ces formats les plus performants et représentatifs à près de 2200 drives (2190 précisément). Si l'on y ajoute les points de retrait – la formule la plus « light » -, la France compte désormais 2874 drives. Le cap des 3000 unités pourrait être franchi dès mars 2014. Intermarché avec 202 ouvertures, Leclerc (180) et Carrefour (144) ont mené le bal l'an dernier. Mais c'est Leclerc qui domine le jeu

avec ses 453 unités qui génèrent, selon nos estimations, plus de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires, devant le groupe Auchan qui visait plus d'un milliard en 2013 avec ses enseignes Chronodrive et Auchandrive. Ces deux acteurs se situent très loin devant Intermarché et Système U dont les parcs respectifs de 768 et 756 unités sont essentiellement constitués de drive de picking, les moins performants. A noter quand même que l'année a été marquée par les premières fermetures de drives. Leader Drive a fermé un point de vente en juillet (Cannes), Chronodrive en a fermé deux en novembre en Alsace (Mulhouse et Wittenheim), et Courses U deux autres le même mois (Chambly et Essert).

source:lsa-conso.fr

Carrefour, premier distributeur français certifié ISO 50001



Carrefour obtient la certification ISO 50001

En obtenant cette certification, Carrefour va plus loin que la réglementation en vigueur. En obtenant cette certification, Carrefour va plus loin que la réglementation en vigueur. AFNOR Certification vient de délivrer à Carrefour la certification ISO 50001 pour l'engagement de l'enseigne et de ses collaborateurs en matière de politique énergétique. dans un communiqué le groupe écrit que "Carrefour est le premier distributeur français à obtenir une telle reconnaissance par un organisme indépendant, sur la base d'une norme internationale, pour l'ensemble de ses sites intégrés : magasins, entrepôts et sièges". La certification ISO 50001 « Systèmes de management de l'énergie » délivrée par AFNOR Certification récompense la politique d'efficacité énergétique de l'enseigne.

En obtenant cette certification, Carrefour va plus loin que la réglementation en vigueur qui, conformément à l'article 8 de la directive européenne 2012/27/UE, demande la réalisation d'un audit énergétique dans chaque

magasin d'ici fin 2015. Le management énergétique de l'enseigne et l'implication des équipes récompensés.

Cette certification est la reconnaissance des actions mises en place par Carrefour depuis près de 10 ans. « Je tiens à saluer l'implication des collaborateurs qui a permis d'arriver à cette certification. Je suis très fier que leur mobilisation porte ses fruits et soit reconnue de manière officielle. J'encourage les équipes à poursuivre leurs efforts dans la lutte contre le gaspillage énergétique et alimentaire qui est une priorité pour Carrefour. » a déclaré Noël Prioux, Directeur exécutif de Carrefour France. Un plan d'efficacité énergétique et des actions concrètes menés depuis 10 ans "Cette certification atteste d'une gestion performante de l'énergie par Carrefour au travers de projets et mesures concrètes mis en œuvre par l'enseigne dans ses 776 magasins, et ses entrepôts de marchandises." confirme Florence Méaux, Directrice générale d'AFNOR Certification.

Dès 2004, la mise en place d'un outil de gestion de technique centralisé (GTC) avait pour objectif de maîtriser les énergies liées au froid, à l'éclairage, à la climatisation/chauffage, aux fours, aux rôtissoires. Pionnier dans ce domaine, Carrefour a poursuivi son action avec des initiatives comme la fermeture des meubles surgelés et réfrigérés, l'installation d'éclairage basse consommation ou la récupération de chaleur.

Les hypermarchés Carrefour ont ainsi réduit leur consommation énergétique de plus de 30 % par m² et les supermarchés Carrefour Market de 11 % par m² depuis 2004. Dans une démarche d'amélioration continue, Carrefour s'est fixé comme objectif d'atteindre une réduction moyenne de 30% d'ici 2020 tout format confondu.

source:lsa-conso.fr

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

Carrefour à la recherche de 5.000 apprentis pour 2014



En recherche d'apprentissage ? Carrefour a besoin de vous ! Le groupe français de grande distribution cherche actuellement 5.000 apprentis partout en France. Et si l'enseigne est en recherche active, c'est qu'elle a les envies et les moyens de recruter autant. Carrefour a même un quota d'apprentis à atteindre sous peine de payer plus de taxes.

Selon Christelle Malpart, l'une des responsables du secteur emploi de Carrefour France, le secteur qui recrute le plus est celui des métiers de bouche, à savoir « les boulangers, les pâtisseries, les bouchers, les poissonniers ainsi que les managers de rayons ».

Et si Carrefour trouve son compte avec ses apprentis, ces derniers profitent d'une expérience qui leur servira pour la suite de leur carrière. Selon Samir et Grégory, qui travaillent en boucherie, la grande distribution rend « plus simple » la future recherche d'un emploi. « C'est riche en relationnel avec les clients, les fournisseurs, etc », estiment-ils. Quels sont alors les critères pour être l'apprenti parfait ? « On a besoin de savoir d'abord qu'il est motivé et qu'il a une envie. Une vraie passion du métier », indique De Grâce Moussounda, recruteuse.

Les salariés de Carrefour à Beaucaire s'indignent de leur charge de travail



Débrayage massif, ce samedi, des personnels de l'hypermarché Carrefour de Beaucaire dans le Gard. Environ 50% des salariés, majoritairement des caissières, ont cessé le travail pour dénoncer l'exaspération générale. Manque de personnel et conditions de travail sont liés pour les salariés du magasin Carrefour de Beaucaire. Ils ont vu en 5 ans les effectifs fondre de 220 à 150 aujourd'hui. Seuls persistent les contrats précaires et ponctuels, laissant les personnels face à une charge de travail toujours plus conséquente.

Deux autres détonateurs ont joué dans cette grève, l'augmentation du chiffre d'affaire du magasin d'une part et la suppression de la prime d'intéressement pour les salariés.

Carrefour moins cher en drive qu'en magasin ?



Selon les observations d'Olivier Dauvers, Carrefour teste des tarifs moins chers en drive qu'en magasin.

Une position difficile à justifier devant les clients, mais qui se révélerait flatteuse pour l'image prix de l'enseigne si elle était pratiquée à grande échelle.

En mettant sur la place publique les prix pratiqués par les enseignes, les drives ont en effet ouvert la voie aux comparaisons.

Il est donc tentant, pour une enseigne, de donner à voir une image plus flatteuse en améliorant sa compétitivité en ligne, sans toucher aux prix des magasins en dur.

Olivier Dauvers cite, sur certaines catégories de produits, des écarts de prix de l'ordre de 3% entre les hypers visités et leur offre en drive. Avec jusqu'à 14%, ponctuellement, sur des références de l'univers bébé, un rayon

très représenté en drive. Mais rompre ainsi avec la promesse jusqu'à présent répandue de pratiquer "les mêmes prix qu'en magasin" est un jeu dangereux. Face au client, la position est intenable. Comment les courses préparées par un employé peuvent-elles se révéler moins chères que celles réalisées en libre-service ? Comment justifier dès lors la visite en magasin ? Carrefour n'a pas encore réagi à la publication de ces informations.

Olivier Dauvers édite avec la société A3distrib l'étude Drive Insights, tirée de l'aspiration automatique des informations des sites de drive des enseignes. Chaque mois, il rend public un classement des enseignes selon les prix pratiqués sur les marques nationales.

La délégation de l'Union Départementale de haute-savoie était présente ce mercredi 29 Janvier Halle Freyssinet à Paris pour applaudir chaleureusement Jean-Claude Mailly et les camarades à la tribune.



Pas moins de 5000 militants ont ainsi annoncé la couleur : l'Austérité ne passera pas par eux ! Avec en ligne de mire, la grève nationale du 18 mars qui annonce un printemps... mouvementé !
FO CARREFOUR ANNECY ETAIT PRESENT VOICI QUELQUE PHOTO



FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info



**Extrait du discours de
Jean Claude MAILLY
Secrétaire Général Confédéral
de FORCE OUVRIERE**

Je répète mes camarades, c'est en relançant la croissance qui fait défaut aujourd'hui que l'on pourra échapper à la spirale de l'austérité.

Depuis le début de la crise et l'austérité, ce sont plusieurs points de croissance que nous avons perdus et des centaines de milliers d'emplois qui ont été détruits notamment à la suite de plus de 60 000 défaillances d'entreprises.

La seule chose de gagnée sur la période, et on ne peut pas s'en réjouir, ce sont près de 900 000 pauvres de plus, aujourd'hui ce sont en effet 8,7 millions de personnes qui vivent en-dessous du seuil de pauvreté qui, je le rappelle, est fixé à 977 euros.

Comme le disait un humaniste « vaincre la pauvreté n'est pas un acte de charité, c'est un acte de justice ».

Devant ce constat dramatique, je le répète et le martèle, l'urgence c'est l'emploi bien sûr mais l'urgence est aussi salariale, les deux sont d'ailleurs liés

c'est pourquoi nous portons haut et fort nos revendications qui sont les suivantes :

- la revendication d'un Smic à hauteur de 80 % du salaire médian. J'indique en plus que nous avons toujours dit que ce rattrapage peut être fait sur le temps du quinquennat,
- la généralisation et la revalorisation d'une prime transport de 400 euros minimum à tous les salariés qui utilisent leur véhicule pour se rendre à leur travail,
- une revalorisation significative du point d'indice dans la fonction publique,
- la généralisation du treizième mois.

29 janvier 2014

La Halle Freyssinet - Paris

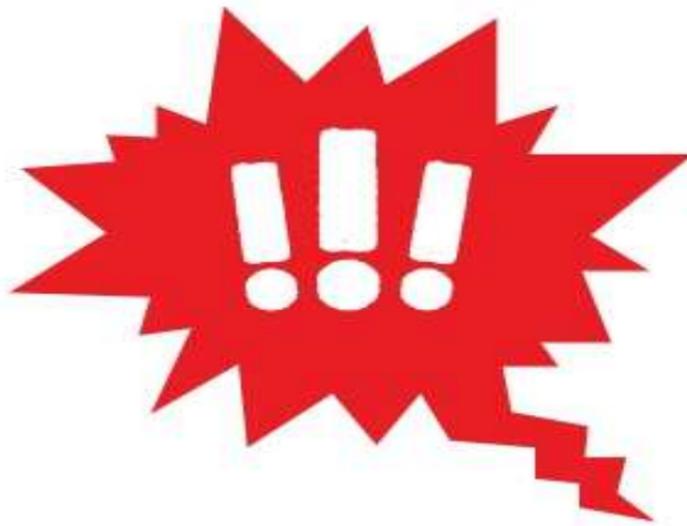
JB72

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info

LE 18 MARS, SE FAIRE ENTENDRE !

GREVE, MANIFESTATIONS, RASSEMBLEMENTS



“

Nous savons tous que la situation économique et sociale est difficile, que la crise n'est pas terminée en France et en Europe.

NOUS ASPIRONS TOUTES ET TOUS A UNE AMÉLIORATION DE LA SITUATION.

Mais, sur des points clefs (évolution du pouvoir d'achat des salaires, emploi, risques sur l'avenir de la Sécurité sociale et des services publics), les inquiétudes et insatisfactions sont majeures et les attentes légitimes sont grandes.

CE N'EST PAS FAUTE DE L'EXPLIQUER PUBLIQUEMENT. MAIS IL ARRIVE UN MOMENT OÙ LA PAROLE NE SUFFIT PLUS. NOUS Y SOMMES.

Plus sensibles aux sirènes patronales qu'aux attentes des salariés actifs, chômeurs ou retraités, en témoigne le « pacte de responsabilité »

Les pouvoirs publics prennent le parti d'accentuer une logique de rigueur ou d'austérité.

En appelant à des rassemblements, manifestations et à la grève le 18 mars, FORCE OUVRIERE veut donner la possibilité aux salariés de se faire entendre et respecter.

POUR DES AUGMENTATIONS DE SALAIRE, dans le privé et dans le public, **POUR UN RÉEL SOUTIEN** à l'activité économique et à la création d'emplois, **POUR GARANTIR LES DROITS SOCIAUX** à la Sécurité sociale, en matière de maladie, vieillesse, famille, **POUR LA PRÉSERVATION DE RÉELS SERVICES PUBLICS**, au bénéfice des usagers et citoyens, indispensables à la République.

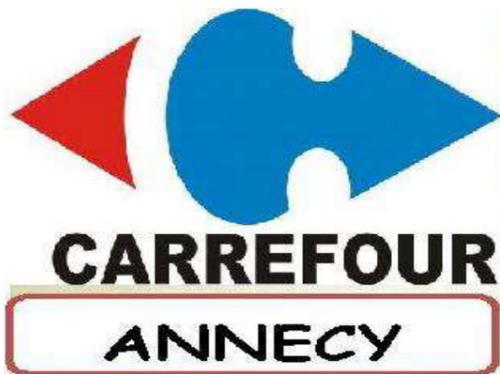
C'EST DANS LA RUE QUE CA SE PASSERA LE 18 MARS PROCHAIN.

”

FO
LA FORCE SYNDICALE

FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-annecy.info



LE BULLETIN D'ADHESION

ADHEREZ A FORCE OUVRIERE CARREFOUR ANNECY

COTISATION ANNUELLE 128 EUROS PAYABLE EN PLUSIEURS FOIS
Montant est déductible des impôts ou en crédit
d'impôts à hauteur de 66%.

NOM Prénom

Entreprise

Adresse

Ville

CP

Téléphone personnel

Email

A retourner auprès d'un élu Fo carrefour Anancy

www.fo-carrefour-anancy.info

	2013	DES
	Confédération Générale du Travail	
FORCE OUVRIERE		
Carte Confédérale		
n°		
<i>Fier d'être syndiqué !</i>		
Nom/prénom : _____		
Syndicat : _____		
www.force-ouvriere.fr		



FEVRIER 2014

www.fo-carrefour-anancy.info

ZOOMS SUR

RETROUVEZ-NOUS SUR NOTRE PAGE FACEBOOK



ET SUR NOTRE SITE INTERNET www.fo-carrefour-ancecy.info



ET AUSSI NOTRE JOURNAL MENSUEL



Fo carrefour Ancecy

134 avenue de Genève 74000 Ancecy

Tél : 04.50.10.75.79

Site internet : www.fo-carrefour-ancecy.info

Notre page facebook : <https://www.facebook.com/forceouvriere.carrefourancecy>

DIRECTEUR DE PUBLICATION : léonard bordignon

REDACTEUR EN CHEF : YOHAN GUILLERMIN

TIRAGE DU JOURNAL : MERCI A L'UDFO74 POUR L'IMPRESSION ET
POUR LA CONTINUATION DE LA DIFFUSION DU JOURNAL.