

# L'Hyper !

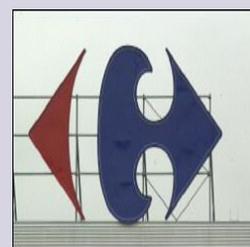
N°253/07

17 décembre  
2007

10 pages

**Cfdt**  
des choix. des actes  
Coordination Carrefour

**GARDONS  
LES YEUX  
OUVERTS**



**Vendeurs produits  
et services**

### ▼ Ouverture

Sommaire et indices page 02

Méthode de négociation page 03

### ▼ Négociation

Une signature précipitée page 04

### ▼ Fiches

Rencontre du 7 décembre page 06

La CFDT informe les salariés page 09



## Carrefour ne respecte pas les règles du jeu

La CFDT s'est procurée un document confidentiel intitulé "les animations de fin d'année; Expert Hi-tech 2007". Ce document précise que chaque week-end de décembre soit 8 jours il sera mis en place 1 à 2 démonstrateurs extérieurs dans 160 magasins.

Chaque démonstrateur extérieur disposera d'un objectif quantitatif du nombre de démonstration à réaliser sur chaque produit ciblé.

Les ventes de ces démonstrateurs considéré comme des vendeur en renfort seront saisis sur le code du manager !!! **Quid du pouvoir d'achat des vendeurs Carrefour ?**

### ► Procédure Force de vente

L'animateur multimarques intervenant sur plusieurs produits et marques, est considéré comme un **vendeur** en renfort.

Ainsi les heures de vente de cet animateur doivent **impérativement** être prise en compte dans la définition des objectifs des vendeurs Carrefour.

Pour cela vous devez créer un code sur RV9000 à partir des éléments suivants.  
(vous pouvez réutiliser le code crée l'an dernier pour l'opération « xx » en modifiant les éléments nécessaires)

code utilisateur :	anim1	nom :	expert techno 1
prénom :	expert techno 1	mot de passe :	expert1
menu Vente9000 :	vendeur	classification :	autre

Dans l'onglet « rémunération » cocher la case « vente seule »

**IMPORTANT** : l'animateur saisira ses ventes sur des bons de ventes manuels et ne devra pas avoir accès à V9000.

Les ventes seront ensuite ressaisies sur V9000 en utilisant le code du Manager.  
Cette dernière opération est nécessaire à la fiabilité des données V9000.

**En aucun cas les ventes des animateurs multimarques doivent être saisies sous le code d'un vendeur Carrefour.**

# Méthode de négociation !

*L'échec des négociations pour les vendeurs produits et services après celle de la paritaire 2007 met en évidence le manque de culture de négociation dans l'entreprise.*

*La confiance a manqué tout au long de cette négociation.*

*L'entreprise a trouvé un signataire mais n'a pas trouvé l'adhésion des vendeurs et de la CFDT.*

*Cet échec aura des répercussions sur le social à venir.*



**par Serge Corfa**

*Comme si une négociation pouvait se résumer à quelques sourires de l'employeur et quelques bénéfices pour le syndicat signataire.*

## **La négociation demande d'abord**

- des résultats tangibles pour tous et une confiance sur l'avenir.
- du temps pour négocier, entendre et analyser les arguments des uns et des autres
- des propositions et contre proposition de part et d'autre.
- un contrat clair dans la mise en oeuvre.
- un employeur soucieux de trouver un consensus le plus large possible
- des négociateurs aguerris et compétent qui comprennent le processus en place et celui à venir

## **Ce n'est pas**

- Faire de la réunionite pendant un an, parler de tout sauf des propositions et des questions posées.
- Faire un simulacre de test en évitant soigneusement de donner les résultats.
- Entrer enfin dans le vif du sujet et en une réunion tenter d'obtenir l'accord à l'arraché sans résoudre toutes les questions.
- Donner pour seule réponse aux inquiétudes d'application exprimées "faites moi confiance".
- Refuser de débattre de tous les problèmes exposés
- Enfermer la problématique des vendeurs au seul aspect de la rémunération.

**Au final: refus de signer de la CFDT**

*en lien avec les vendeurs, pourtant, dès le début, notre syndicat s'est prononcé favorablement sur le principe de l'accord.*

*Chez Carrefour la place de la CFDT coincée entre les tenants du "contre toujours" et du "oui toujours" est difficile face à un employeur peu enclin à des négociations réelles.*

*Et pourtant la négociation est aujourd'hui au coeur du métier de décideur. L'employeur n'a plus le choix. Il est devenu indispensable de maîtriser cet outil de résolution des conflits et d'élaboration des contrats.*

*Soyons honnête ce constat s'applique aussi aux syndicats nous y compris.*

*Une obligation que Carrefour n'a toujours pas mis à l'ordre du jour ce qui explique l'échec des négociations.*

*C'est bien le système de représentativité et de négocier qui a été mis en cause.*

## **Ahurissant**

- de constater le peu de personne qui avant de se prononcer ont pris le temps de lire l'accord proposé et surtout dans comprendre les rouages.
- d'entendre les signataires demander des explications sur un accord qu'ils viennent de signer.
- de ne lire aucune proposition et contre proposition pendant un an
- de lire la critique systématique de tous les négociateurs
- de voir une manifestation pour empêcher la signature

*Au final l'accord est signé par deux syndicats dont l'un (CGC) n'est pas concerné et l'autre (FO) signe malgré l'opposition d'un nombre important de ces sections.*

***Oui il n'est que temps de réformer la négociation chez Carrefour et de redonner confiance !***

## Une signature précipitée !

A l'issue de la négociation du 26 novembre 2007

FO et CGC ont signé l'accord proposé par la direction.

La CGT a donné un avis contre.

CFTC et CAT ne sont pas demandeur de la prime trimestrielle et réfléchissent.

La CFDT consulte ses militants vendeurs produits et services la semaine prochaine avant de donner sa réponse.

## La CFDT a négocié en toute transparence et à visage découvert.

Nos propositions sont diffusées depuis plusieurs mois. Nous avons clairement donné notre position: *"Nous sommes favorable à la mise en place d'un accord pour les vendeurs. Nous sommes favorable à une rémunération basée sur plusieurs points dont la marge"*.

Nous avons demandé cette dernière négociation pour débloquer 4 points importants et **obtenir un accord gagnant gagnant**

### LES FICHES TECHNIQUES

Pour avoir une réelle vision sur les modalités.

Première réunion le 7 décembre

### LA POLYVALENCE

La polyvalence se pratique déjà dans les magasins et il n'y a pas d'opposition fondamentale mais nous ne voulons pas conditionner la rémunération à la polyvalence .

**Blocage de principe de la direction.**

### LE MONTANT DES PALIERS

Ceux ci ont été revus à la hausse (15 euros) et les pourcentages ont été remplacés par des paliers en euros.

### ANIMATEURS ET DEMONSTRATEURS

Nous demandons que les ventes soit du domaine exclusive des vendeurs.

Faute d'accord sur ce point nous avons précisé que nous le réglerons par la voie judiciaire,. La venue de ces animateurs s'apparente à un délit de marchandage quand ils font des ventes en lieu et place des vendeurs.

Nous n'avons pas obtenu satisfaction en ce qui concerne le calcul de la prime sur plusieurs rayons (polyvalence imposée par MG2). Il est regrettable que la direction bloque sur ce point et en face une affaire de principe. Cette position augure mal de l'avenir.

Si la plupart des objectifs fixés par la CFDT sont présents dans l'accord, nous constatons néanmoins que le climat de confiance nécessaire à la réussite de cet accord n'est pas totalement atteint.

## La délégation CFDT n'est pas signataire.

Elle va prendre avis auprès des militants CFDT vendeurs pour décider de sa position.

Les vendeurs doivent analyser les conséquences du blocage de la direction sur la "rémunération liée à la polyvalence".

Toutes les options sont ouvertes !!

**La CFDT n' a aucun état d'âme sauf celui d'être en accord avec les salariés qui lui font confiance.**

## Accord signé par FO

Le 26 novembre 2007, après trois heures de réunion, l'accord était signé par F.O. et la C.G.C. (syndicat de l'encadrement non concerné).

La CFDT, quant à elle, fidèle à son mode fonctionnement, a annoncé qu'elle ne signerait pas l'accord en l'état, mais qu'elle consultait tout de même ses militants (ce qu'elle a fait le 4 décembre).

## Rappel des dernières demandes CFDT.

Dans son courrier début novembre, la CFDT avait demandé une nouvelle réunion de négociation, en précisant 4 points sur lesquels elle souhaitait voir une amélioration :

- Les paliers et les taux de marges (ces paramètres ne sont toujours pas définis).
- La gestion de la polyvalence (supprimer l'obligation d'atteinte des objectifs dans chaque rayon objectif).
- Les primes des différents paliers de C.A.
- Le rôle des démonstrateurs et des animateurs.

La CFDT avait insisté sur le fait que nous voulions une vraie concertation avec les organisations syndicales lors de l'élaboration des fiches techniques.

**Nous avons également demandé que les paliers et les taux de marge nous soient communiqués avant la réunion du 26 novembre.**

## Réponses de la direction.

Carrefour ne nous a pas communiqué (ni présenté en réunion) les paliers et les taux de marge qui seront appliqués à la nouvelle grille !

Le dernière version de la grille parle désormais de « **Euro pièce en fonction de la masse de marge du**

**produit** », on aurait bien aimé avoir des exemples concrets...

Ce silence radio (cela fait plusieurs mois que nous faisons cette demande) est inquiétant, il pose un vrai problème de confiance.

Les autres modifications de l'accord avant sa signature sont minimales :

- Augmentation du palier 100% CA individuel de 15 € (il passe donc à 135 €).
- Accord à durée déterminée (il prendra fin en mars 2011).
- Changement du mode de calcul des primes sur les crédits (1% sur le montant au lieu d'un calcul sur les agios).

## Des blocages incompréhensibles.

En fin de réunion, la CFDT a indiqué qu'elle ne signerait pas l'accord.

En effet, le blocage que fait Carrefour sur les règles relatives à la polyvalence (cette mesure est inapplicable sur le terrain et fortement démotivante) et l'absence de réponse sur les paliers de marge sont incompréhensibles.

La CFDT est cependant fière d'avoir pu tout au long des négociations, obtenir un grand nombre de ses revendications (prime trimestrielle, clause de réouverture des négociations, anciens vendeurs, fiches techniques etc.).

Nous ne sommes pas tombés dans les pièges d'une **opposition stérile** (sans aucune proposition) qui nous aurait conduit à un accord plus qu'inacceptable ; ni dans celui d'une **signature les yeux fermés**.

## Les prochaines étapes.

La première réunion d'élaboration d'une notice technique (il s'agit d'une revendication CFDT) aura lieu le **7 décembre**. La délégation CFDT sera uniquement composée de vendeurs.

La CFDT a déjà élaboré des demandes précises.

Ces fiches techniques devront être rédigées avant la mise en oeuvre de l'accord (1er février 2008).

## Une négociation concernant la rémunération des vendeurs radiotéléphonie doit aussi être engagée avant le 31 janvier !

Quant à la commission de suivi préalable au déploiement de l'accord (bilan de la rémun. actuelle), elle doit également se tenir avant le **31 janvier**.

C'est donc un calendrier chargé qui nous est imposé !

**En tout cas, la CFDT saura faire entendre sa voix tout au long de ces différentes étapes, et n'exclue pas différentes actions.**

**A l'issue de ce processus (et donc à la fin des vraies négociations),**

**nous réunirons à nouveau nos militants pour examiner l'intégralité de l'accord.**

### POSITION CFDT

Le 4 décembre nous avons réunis les vendeurs CFDT présents lors des différentes préparatoires pour les consulter.

Ils ont confirmé la position de l'équipe de négociation du 26 novembre, et commencer à préparer l'élaboration des fiches techniques (première réunion le 7 décembre).

La direction a la possibilité à cette occasion d'éclairer les zones d'ombres qui subsistent (paliers de marge par ex.), et éventuellement de convaincre les nonsignataires..

Il lui faudra cependant faire preuve, cette fois-ci de beaucoup plus de transparence, et prouver qu'on peut lui faire confiance.

La CFDT quant à elle, saura faire entendre sa voix. Elle négociera ouvertement des actions si il le faut, en toute transparence et à visage découvert.

Rencontre du 7 décembre 2007

## Première rencontre décevante

**Pour la direction :**

Jean-Louis Trintignant

Jean Frémont

Laure Bomo

**Pour les  
Organisations  
Syndicale :**

CFDT 4 personnes  
dont 4 Vendeurs :



**Thierry Babot  
(Mérignac ancienne  
REM)**

**Michel Estorge (Nevers nouvelle REM)**

**Eric Charmes (Nice TNL ancienne REM)**

**Erwanig Le Roux  
(Rennes Cesson nouvelle REM)**

**FO: 4 personnes  
dont 2 vendeurs**

**CFTC: 3 personnes  
dont 1 vendeur**

**CGC: 3 personnes  
aucun vendeur**

**CAT: 4 personnes  
dont 1 vendeur**

**CGT: absente !**

**Prochaine rencontre  
le 16 janvier 2008**

**Nous avons des craintes sur l'élaboration des fiches techniques cette première rencontre n'a pas rassuré notre équipe de négociation !!!**

**Nous ayons perdu beaucoup de temps à relire des textes signés. Nous aurions pu travailler beaucoup plus efficacement !!!**

### Préambule

**Direction :** Les fiches techniques ont pour but de rester dans la philosophie de l'accord et pour qu'il n'y ai pas d'interprétations dans les magasins.

L'accord a été signé, à ce jour, par deux organisations syndicales FO et CGC

**CFDT :** Nous demandons que la direction fasse un compte rendu de chaque rencontre car les paroles s'envolent, les écrits restent. Nous demandons que les documents présentés lors de la rencontre soient remis sur clés USB ou par Mail.

Nous souhaitons savoir combien de rencontre sont prévues avant l'application ?

**Direction :** Un compte rendu sera remis dans les 30 jours et c'est Melle Bomo (nouvelle responsable des ressources humaines arrivé récemment de LCM où elle s'occupait du juridique) fera le compte rendu

Une rencontre est prévue en Janvier. Nous ferons autant de réunion qu'il en faudra !

Nous ne donnerons sur les clés USB aucune information économique nous donnerons les supports, si ce n'est pas sensible, par Mail.

### Relecture de l'accord

**Direction :** Nous proposons de faire la relecture de la grille et de l'accord

**CFDT :** Nous préférons commencer par le thème pour lequel nous sommes réuni c'est à dire la construction des fiches techniques

Nous ne voulons pas passer des heures sur la lecture de textes signés, qui sont déjà connus par les négociateurs (du moins on l'espère) et pour lesquelles aucun changement n'est pré-

### Demandes de la CFDT

**14 fiches explicatives de bonne conduite pour éviter les "interprétations de l'accord.**

- 1 / Palier des marges et familles concernés (Comment calcule t'on les euros pièces)
- 2 / Suivis des marges
- 3 / Anciens vendeurs
- 4 / Les remboursements
- 5 / Polyvalence (impact sur la rémunération)
- 6 / Prime sur le local
- 7 / Procédure en cas de rupture
- 8 / Calcul du poids de vente assistée
- 9 / Taches des vendeurs
- 10 / Animateurs
- 11 / Les crédits (Qu'est ce qu'un crédit classique)
- 12 / Clôture fin de mois
- 13 / Le logiciel
- 14 / La formation



vu.

Nous avons réunis des délégués CFDT vendeurs pour travailler sur la construction des fiches techniques. 14 thèmes ont été élaborés par nos soins et nous souhaitons des réponses écrites et circonscrites.

De même nous attendons des informations sur la radiotéléphonie.

**FO, CFTC :** Nous préférons commencer par la relecture pour qu'il n'y ai pas d'interprétation

**Direction :** Nous n'avons pas de fiches préparées. **Nous allons faire la relecture de l'accord et de la grille.**

Lors des débats il a été demandé à la direction de faire des compléments ou des modifications sur le texte de l'accord !!! Celui-ci aurait il été signé trop rapidement ?



## Grille rémunération

*Lecture et débat sur les mêmes thèmes que nous avons eu, mainte et mainte fois, en Commission de suivi.*

*Nous souhaitons avoir les Paliers des marges et les familles concernés*

**Direction :** Pour les familles de produits c'est possible par contre nous ne donnerons aucun détails économiques confidentiels ex : coûts SAV Logistique etc...

Les cadres présents (CGC) indique pour le calcul des marges que les **frais répercutés** par la direction **sont incontrôlables** que même eux ont sur leur rayon des imputations

de frais d'entrepôt supplémentaire ou autre qu'ils ne maîtrisent pas. Le calcul de la sorte devient une histoire de confiance !!!

**Les modes de calcul semblent top secrets.** La direction a quand même dit que la marge serait en faite calculé en déduisant les frais de personnel....et diverses points

Dire que la marge est calculée par, Le prix de vente - (les frais d'entrepôt du magasin) - (les chare fixe du magasin) - (.....) **est un secret d'état**

## Texte de l'accord

### Questions CFDT

*Qui a le droit de faire des bons de vente sur le rayon.*

**Direction :** Tout le monde, le chef

de rayon de secteur mais également les assistants de ventes du secteur.

La direction à implicitement dit que des personne extérieur pouvait réaliser des bons de vente **car elle s'est refuser de mettre que seuls les employés Carrefour avaient le droit de toucher aux outils informatique de vente.**

**CFDT :** Nous sommes en désaccord avec cette réponse. Il s'agit de concurrence illégale quand on prend des ventes aux vendeurs.

L'objectif de vente doit être fait uniquement par les vendeurs du rayon concerné. Si d'autres personnes font des ventes c'est le vendeur qui est lésé par la perte de sa prime.

*Qu'en est-il des étiquette EEG à 4 chiffres*

## Rappel de l'accord

### Article 8 : Mise en œuvre de l'accord

Afin de faciliter la mise en place et l'application du présent accord, chaque établissement concerné procédera aux formalités suivantes :

- La commission de suivi, telle que définie à l'article 7 ci-dessus, sera réunie préalablement à la mise en oeuvre du présent accord.

Au cours de cette réunion, un bilan de la rémunération actuelle sera présenté.

- information du comité d'établissement.
- réunion d'information de l'ensemble des vendeurs concernés.
- remise à chaque vendeur de la grille de rémunération ainsi que d'une notice explicative.
- Pour permettre aux vendeurs bénéficiaires du présent accord de prendre en compte dans leur méthodologie de vente les nouvelles règles de calcul de prime, pendant les six premiers mois de mise en place de l'accord, soit du 1er février 2008 au 31 juillet 2008, la partie variable de rémunération du mois sera comparée à celle du mois N-1, le paiement étant effectué sur la meilleure des deux.

- Un logiciel permettant aux vendeurs d'avoir une visibilité de leurs résultats sera présenté lors de la commission de suivi préalable à la mise en place de l'accord

- Les partenaires et la direction se réuniront afin d'établir, préalablement à la mise en place de l'accord, une « notice technique » permettant d'éviter les interprétations.

- Lors de la première année de mise en place de l'accord la commission de suivi se réunira à quatre reprise.

**Direction :** Elles arrivent fin Mars en attendant nous mettrons un support papier

*Nous souhaitons pour les anciens vendeurs un texte qui leur garantie qu'il n'auront pas de perte de salaire. Nous désirons savoir si certain paragraphe de l'accord s'appliqueront pour eux.*

**Direction :** Le nouvel accord n'aura pas de conséquences négatives, les anciens vendeurs gardent leurs particularités

*Nous demandons que soient indemnisées les taches annexes, hors du rayon (relevé de prix, e-learning, réserve, etc...) . (article 5)*

**Direction :** refus

*Quelles pénalités en cas de non respect des 7 jours de prévenance des objectifs (article 6.1) ?*

**Direction :** Tout se passera bien ce n'est nécessaire de prévoir des sanctions... il faut avoir confiance.

**CFDT :** La direction ne veut en aucun donner faire de "remontrances" aux managers qui ne feront pas leur job pour eux les managers respectent la convention collective et donnent toujours les chiffres aux vendeurs (sauf dans tous les magasin que l'on connaît pour avoir ses chiffres il faut souvent les réclamer lourdement)

*La CFDT demande que soit précisé les tierces personnes de l'article 6.2 "Le vendeur de produits et de services ne peut en aucun cas être rémunéré sur des ventes réalisées par une tierce personne".*

Refus de la direction

*Les outils de gestion des stocks vont ils être amélioré*

**Direction :** non car les logiciels ne sont pas compatible entre eux

**CFDT:** Il est dommage que Carrefour ne sache pas mettre au point un logiciel fiable sur la gestion des stocks.

### Conclusion direction

Nous apporterons des réponses écrites à notre prochaine rencontre le 16 Janvier 2008 de 9 h 30 à 17h

Si vous avez d'autres demandes pour la construction des fiches vous pouvez nous les faire parvenir par Mail

### Commentaires CFDT

3 heures de réunion dont 2 h 30 de lecture pour relire un accord signé et que des spécialistes de la direction ont réalisé et élaboré sur environ 1 an de test en magasin !!

Cette première réunion n'a servi qu'à permettre aux signataires de comprendre, enfin, le texte qu'ils ont signé faute pour eux d'avoir préparé les suites de leur signature !

En mettant autour de la table non pas des vendeurs qui connaissent leur métier mais des délégués lambdas on ne peut que perdre son temps.

Les accords vendeurs demandent technicité et connaissance du terrain pour les appréhender. La CFDT l'a bien compris puisque depuis le début des négociations notre délégation est exclusivement composée de délégués CFDT vendeurs qui réfèrent de leurs décisions à une vingtaine d'autres délégués CFDT Vendeurs. On voit la différence !

**C'est cette différence qui nous permet de faire des propositions concrètes avant, pendant et après l'accord.**

La CFDT, se sent bien seule pour l'élaboration des fiches techniques. Nous avons des propositions qui hélas n'ont pas pu être lues faute de temps perdu à expliquer l'accord. **La direction n'avait rien préparé même pas une ébauche de fiche.**

*Les vendeurs non pas de souci a se faire ils peuvent avoir confiance, confiance, confiance ...*



**Explications des négociations par un délégué vendeur à la rencontre régionale Carrefour CFDT du Nord/Est**

## VENDEURS DE PRODUITS ET SERVICES

Modèle gagnant et autres changements

Beaucoup de changements dans le secteur EPCS. Changements qui interviennent aussi chez nos concurrents.

Les vendeurs sont inquiets et réagissent. Les SAV ne sont pas épinglés, nous constatons une diminution de la part du personnel sur qu'un GPEC ne soit mise en place.

Équipier Blaise / Bina (polyvalence centre rayon)  
Équipier front et back  
Régulation des tâches  
Volonté manager  
Volonté employer (adaptation des horaires aux flux clients)  
Bénéficiaires des hommes

Mise en place de nouveaux outils  
Un projet Mercure pour EPCS.  
Constant du client mystère  
Vendeur présent en charge pendant le client SAV  
Vendeurs occupés en présentiel en cas de commande client qui arrive à proximité 07h  
Assise découverte des besoins au budget 025  
Accompagnement de financement 05h  
Stockage sur les sites  
Régularisation du travail  
Savoir de la rémunération  
Savoir des missions  
Savoir de V9000

Comme tous les vendeurs de produits Mercure celui-ci entraîne des modifications d'horaires importantes et aggrave de ce fait les conditions de travail

Comment motiver les vendeurs ?  
Le vrai contrat se termine de votre entreprise (de vous aller en présence de vos collègues) pour vous faire un contrat de travail. Vous ne pouvez pas vous en passer. Vous ne pouvez pas vous en passer. Vous ne pouvez pas vous en passer. Vous ne pouvez pas vous en passer.

## NEGOCIATION

Vendeurs produits et services

### Historique

Un projet d'accord devait être adressé aux organisations syndicales avant la réunion du 19 juin, nous espérons y retrouver un maximum de nos demandes.

Pour la CFDT, il reste encore du chemin à parcourir avant que ce projet ne devienne convaincant.

Un nouveau grille de rémunération brutaux est en cours de test dans les magasins. (Bonneville, Cluses, Carré Sénart, Claye Souilly, Bâgé, Nantès, Beaupré, Châlons Sud et Montesson).

Un bilan préalable avait été réalisé par la CFDT. Il a permis de constater que les vendeurs de produits Mercure ont des conditions de travail moins bonnes que celles des vendeurs de services.

Comment motiver les vendeurs ?  
Le vrai contrat se termine de votre entreprise (de vous aller en présence de vos collègues) pour vous faire un contrat de travail. Vous ne pouvez pas vous en passer. Vous ne pouvez pas vous en passer. Vous ne pouvez pas vous en passer.

## VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### COMMISSION DE SUIVI DU 19 JANVIER 2007

La direction a Novembre sur l'ET, et de 6% par rapport à la grille de référence. Les primes seraient en baisse de 23,1% par rapport à N-1, et de 30% par rapport aux résultats qu'aurait produits la grille actuelle (calcul PPOPO).

Le 19 janvier 2007, la commission de suivi de 25 vendeurs de produits et services a réuni les représentants de la CFDT et de Carrefour pour discuter de la mise en place de la grille de rémunération.

Le 19 janvier 2007, la commission de suivi de 25 vendeurs de produits et services a réuni les représentants de la CFDT et de Carrefour pour discuter de la mise en place de la grille de rémunération.



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### COMMISSION DE SUIVI DU 19 JANVIER 2007

La direction a Novembre sur l'ET, et de 6% par rapport à la grille de référence. Les primes seraient en baisse de 23,1% par rapport à N-1, et de 30% par rapport aux résultats qu'aurait produits la grille actuelle (calcul PPOPO).

Le 19 janvier 2007, la commission de suivi de 25 vendeurs de produits et services a réuni les représentants de la CFDT et de Carrefour pour discuter de la mise en place de la grille de rémunération.

Le 19 janvier 2007, la commission de suivi de 25 vendeurs de produits et services a réuni les représentants de la CFDT et de Carrefour pour discuter de la mise en place de la grille de rémunération.

## NEGOCIATIONS SUR LA REMUNERATION DES VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### PLATEFORME REVENDIGATIVE CFDT

Objectifs de l'accord :  
- Réviser le système de rémunération  
- Réviser les modalités de calcul de la prime  
- Réviser les modalités de calcul de la prime

Objectifs de l'accord :  
- Réviser le système de rémunération  
- Réviser les modalités de calcul de la prime  
- Réviser les modalités de calcul de la prime



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### PLATEFORME REVENDIGATIVE CFDT

Objectifs de l'accord :  
- Réviser le système de rémunération  
- Réviser les modalités de calcul de la prime  
- Réviser les modalités de calcul de la prime

Objectifs de l'accord :  
- Réviser le système de rémunération  
- Réviser les modalités de calcul de la prime  
- Réviser les modalités de calcul de la prime

# Plus de 20 tracts CFDT pour vous informer qui dit mieux ?

## VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### PROPOSITION D'ACCORD SUITE A LA NEGOCIATION DU 24 OCTOBRE 2006

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

## VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### DERNIERE NEGOCIATION ET SIGNATURE

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

## VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### PROPOSITION D'ACCORD SUITE A LA NEGOCIATION DU 24 OCTOBRE 2006

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

## VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### PROPOSITION D'ACCORD SUITE A LA NEGOCIATION DU 24 OCTOBRE 2006

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

## VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### PROPOSITION D'ACCORD SUITE A LA NEGOCIATION DU 24 OCTOBRE 2006

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

## VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### PROPOSITION D'ACCORD SUITE A LA NEGOCIATION DU 24 OCTOBRE 2006

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération

Points sur les revendications CFDT :  
- Accords système de rémunération  
- Révision du système de rémunération



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### GUIDE DE LA REMUNERATION DES VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

À l'attention des DS et des militants.



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### GUIDE DE LA REMUNERATION DES VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

À l'attention des DS et des militants.



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### GUIDE DE LA REMUNERATION DES VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

À l'attention des DS et des militants.



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### GUIDE DE LA REMUNERATION DES VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

À l'attention des DS et des militants.



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### GUIDE DE LA REMUNERATION DES VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

À l'attention des DS et des militants.



Coordination CFDT - Carrefour : www.cfdt-carrefour.com

### GUIDE DE LA REMUNERATION DES VENDEURS PRODUITS ET SERVICES

À l'attention des DS et des militants.

# Rémunération chez Carrefour : l'avis de FO seul signataire

Un accord sur la rémunération des vendeurs de produits et services (secteur EPCS) est en cours de signature, chez Carrefour. Il concerne le mode de rétribution des vendeurs de produits durables, non alimentaires (électroménager et informatique) et des crédits à la consommation. Il modifie le mode de calcul de la part variable de leur rémunération. Il est déjà ratifié par FO, premier syndicat de l'entreprise et par la CFE-CGC, la CGT ne signant pas.

À durée déterminée, il a le mérite, selon FO, de pérenniser un secteur peu rentable au sein de Carrefour, en évitant l'externalisation. Et il garantit un niveau de rémunération à tous les vendeurs. FO estime qu'une année de tests démontre qu'il ne réduira pas le poids des primes variables, mais permettra une répartition plus équitable, Carrefour « s'y retrouvant » par une motivation accrue du personnel. Selon FO, un équilibre est ainsi trouvé entre la réalité économique et la volonté justifiée des salariés de maintenir, voire d'augmenter leur pouvoir d'achat.

Paru dans Liaisons Sociales, N° 15006 du 03/12/2007



*Informé, expliquer les objectifs de la  
CFDT et les réponses de l'employeur  
un exercice auquel se livre  
un délégué CFDT vendeurs produits  
et services du Carrefour d'Amiens*



La gazette des délégués  
CFDT Carrefour

**L'Hyper !**