



COMPTE-RENDU ET INTERROGATIONS
FORCE OUVRIERE
DE LA REUNION COMMISSION
FORCE DE VENTE DU 19 Septembre 2006

Etaient présents :

Mr Gérard CAZAYOUS : Vendeur Géant ALBI (FO)
 Mr Eric ABHERVE : Vendeur Géant ALBERTVILLE (FO)
 Mr Nicolas DE VIVO : Vendeur Géant PLAN de CAMPAGNE (CFDT)
 Mr Jean-simon LEBLANC : Vendeur Géant PESSAC (CFDT)
 Mad Jeanne LAIN : Vendeuse Géant BORDEAUX (CFDT)

En l'absence d'un Responsable de la Force de Vente à la commission vente, n'ayant pas de réponse par rapport à nos interrogations, en l'absence de données (contrairement à la réunion précédente) sur nos chiffres : nombre de vendeurs, évolution de la force de vente, salaires AS 400 et PEM etc, nous nous posons des questions quant à notre devenir chez SERCA.

TELEPHONIE

Aujourd'hui, il y a plusieurs contrats pour la Téléphonie et la Boutique Electronique! Les vendeurs ne savent plus où ils en sont.

- 1 : Quels sont les premiers résultats dans les 10 Magasins test (Niort, Pessac, Béziers etc.) ?
- 2 : Où en est le salaire des vendeurs AS 400 passés en boutique électronique ?
- 3 : Dans les périodes de soldes ou autres, les employés de la boutique électronique peuvent ils accéder au ventes AS 400 en renfort, comment sont ils rémunérés et inversement ?
- 4 : Pour les encaissements dans la boutique les vendeurs téléphonie sont ils concernés par les crédits ?
- 5 : Dans la boutique il y aura un vendeur principal. Quel sera son mode de rémunération et son rôle et missions ?
- 6 : Dans les magasins concernés par une ouverture de boutique électronique pourquoi n'a-t-on pas fait appliquer le PSE et a-t-on favorisé plutôt le choix du directeur en mettant la pression sur certains vendeurs et empêcher les volontaires d'accéder au poste (Anglet, Albi, Boé, Grenoble, etc.) ?
- 7 : Un vendeur AS 400 ou PEM peut il refuser le contrat téléphonie ?

PEM

- 1 : Pourquoi n'applique t'on pas un coefficient supérieur (comme au vendeur principal à la boutique électronique) aux vendeuses PEM qui font le rôle de chef de rayon (commandes, manutention...)?
- 2 : Pour les vendeuses PEM ayant signé le nouveau contrat on nous avait promis que les vendeuses seraient plus disponibles à la vente, or on s'aperçoit que le contraire se produit au détriment du CA.
- 3 : On nous avait promis les résultats et le niveau des rémunérations des vendeuses PEM ayant signé le nouvel avenant, on attend toujours.



BAS

- 1 : On soulève le problème récurant des ruptures de stock durant les catalogues et leurs arrivées tardives après dans les réserves.
- 2 : Où en est-on de la politique commerciale de comparaison de prix par rapport à la concurrence?
Qui fait les enquêtes prix?
- 3 : Nous redemandons la fermeture des enveloppes des fiches de salaire.
- 4 : Quand un vendeur AS 400 vend un produit PEM et fait un crédit sur ce produit, pourquoi n'est il pas rémunéré ?
- 5 : Pourquoi n'y a-t-il pas un carnet de crédit par point de vente ?

Dans les magasins dépendant des CTR de Cestas et Montpellier, la force de vente exprime son désarroi et son incompréhension face au « Management » de son RAF.

Suivant les questions posées aux différents endroits les réponses ne sont jamais les mêmes, sont souvent fausses ce qui ajoute à l'incompréhension des vendeurs.

En cas de désaccord sur la discussion le RAF s'en va précisant bien que vendeur ne veut pas comprendre.

Exemple : Chiffres faux

Fausse information sur le système de rémunération à la boutique

Non respect des accords d'entreprise

Courriers envoyés aux vendeurs à cause de leurs résultats sans informer au préalable les Chefs de Groupe.

Beaucoup d'autres exemples pourraient être donnés.

Par rapport aux autres CTR les vendeurs ont l'impression d'avoir un management qui a 20 ans de retard.

Les Vendeurs ont de + en + de difficultés à atteindre leurs Minimums Garantis, malgré parfois leurs objectifs atteints.

La Commission s'interroge sur la suppression du GEM, cela découlera par une baisse du nombre de Garanti Longue Durée, 42% des GLD viennent du GEM, ainsi qu'une bonne partie de la Marge du BAS vient également du GEM.

Mad Corinne COURBOILLET, nous informe qu'un Groupe de Travail étudie un nouveau Système de Rémunération, qui s'orienterait sur 4 axes.

Dans un souci d'évolution de ce nouveau système, Gérard CAZAYOUS, Membre de la Commission FDV, demande à Mad Corinne COURBOILLET, la possibilité que la Commission FDV soit en contact avec ce groupe de travail car certains vendeurs ont sûrement des idées à leurs présenter. Mad Corinne COURBOILLET n'y voit aucun inconvénient à cela, et nous propose qu'il y ait donc 2 personnes de cette commission.

Nous demandons à ce que les Chefs de Groupe BAS des Hypers, donnent aux vendeurs, le 1^{er} jour du mois, l'état de leur simulation, ainsi que le tableau de calcul du mini garanti (règle de 3), et l'état N° 8 du mois précédent, pour suivre leurs résultats. Mad Corinne COURBOILLET est d'accord sur cette demande, pour elle il n'y a aucun problème à ce que les vendeurs aient ces informations indispensables à la compréhension de leurs résultats.

Nous faisons aussi remarquer les problèmes de procédures soulevées lors d'achats de fortes valeurs, difficultés pour les clients de payer par chèque surtout le samedi pour des montants supérieurs à 1000€.