AVENANT A L'ACCORD D'ENTREPRISE SUR LES VENDEURS DE PRODUITS & SERVICES

ENTRE:

La société CARREFOUR HYPERMARCHES, représentée par Mme Nora MASTOURI, en sa qualité de Directrice des Ressources Humaines.

D'une part,

ET

Les organisations syndicales représentatives au niveau de la Société ci-dessous désignées :

LA CONFEDERATION FRANCAISE DEMOCRATIQUE DU TRAVAIL (C.F.D.T.)

Représentée par M. Thierry BABOT, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

LE SYNDICAT NATIONAL CFE-CGC DE L'ENCADREMENT DU GROUPE CARREFOUR (SNEC C.F.E-C.G.C Agro)

Représenté par M. Gérard BASNIER, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

LA CONFEDERATION GENERALE DU TRAVAIL (C.G.T.)

Représentée par M. Franck GAULIN, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

LA FEDERATION GENERALE DES TRAVAILLEURS DE L'AGRICULTURE, DE L'ALIMENTATION, DES TABACS ET ALLUMETTES - FORCE OUVRIERE (F.G.T.A. / F.O.)

Représentée par M. Dominique MOUALEK, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité;

D'autre part,

NU

PREAMBULE

Le 30 juin 2021, les parties signataires ont signé un accord d'entreprise sur les vendeurs de produits & services (ci-après « l'Accord sur les Vendeurs de Produits et Services »).

Afin d'adapter les systèmes informatiques aux nouvelles règles de rémunération et aux nouvelles grilles de la rémunération variable définies par cet accord, il a été convenu ce qui suit :

- les dispositions de ce nouvel accord et notamment les nouvelles règles et grilles de rémunération des vendeurs de produits et services seraient applicables à compter du 1er octobre 2021;
- l'accord vendeurs de produits et services du 23 décembre 2015 serait en conséquence prorogé jusqu'au 30 septembre 2021.

Il s'avère que l'adaptation des systèmes informatiques aux nouvelles règles de rémunération et aux nouvelles grilles de la rémunération variable définies par cet accord nécessite un délai plus important que celui prévu initialement.

Soucieuses d'accorder le temps nécessaire aux services informatiques pour l'adaptation des systèmes aux nouvelles règles de rémunération et aux nouvelles grilles de la rémunération variable définies par cet accord, et après échanges avec les organisations syndicales représentatives au sein de la Société, les parties signataires décident, par le présent avenant, de reporter au 1^{er} novembre 2021 la date d'entrée en vigueur de l'Accord sur les Vendeurs de Produits et Services signé le 30 juin 2021.

Ce report nécessite de modifier les articles suivants de cet accord :

- 2-4.11.01 : Durée et entrée en vigueur de l'accord
- 2-4.8 : Clause de révision spécifique
- 2-4.10 : Champ d'application du présent accord et phase d'appropriation

Il est précisé que ces modifications ont pour seule finalité d'adapter les dates actuellement prévues par ces dispositions à la nouvelle date d'entrée en vigueur de l'Accord sur les Vendeurs de Produits et Services, sans y apporter de modification « de fond ». Ces adaptations sont identifiées en rouge dans le texte ci-après.

Il a donc été convenu ce qui suit :

ARTICLE 1 – MODIFICATION DE L'ARTICLE 2-4.11.01 « DUREE ET ENTREE EN VIGUEUR DE L'ACCORD » DE L'ACCORD SUR LES VENDEURS DE PRODUITS & SERVICES

L'article 2- 4.11.01 « Durée et entrée en vigueur de l'accord » de l'accord sur les vendeurs de produits et services signé le 30 juin 2021 est remplacé par les dispositions suivantes :

« 2- 4.11.01 : Durée et entrée en vigueur de l'accord

Afin de permettre l'adaptation des systèmes informatiques aux nouvelles règles de rémunération et aux nouvelles grilles de la rémunération variable définies par le présent accord, il est convenu que :

les dispositions du présent accord et notamment les nouvelles règles et grilles de rémunération des vendeurs de produits et services seront applicables à compter du le novembre 2021;



l'accord vendeurs de produits et services du 23 décembre 2015 est en conséquence prorogé jusqu'au 31 octobre 2021.

Le présent accord est conclu pour une durée déterminée expirant le 31 octobre 2024.

Les parties conviennent de se rencontrer quatre mois avant l'échéance du présent accord afin d'en étudier les modalités de reconduction éventuelle.

A défaut d'accord sur une reconduction avant le 31 octobre 2024, le présent accord prendra automatiquement fin à cette date. »

ARTICLE 2 – MODIFICATION DE L'ARTICLE 2- 4.8 : CLAUSE DE REVISION SPECIFIQUE DE L'ACCORD PORTANT SUR LES VENDEURS DE PRODUITS & SERVICES

L'article 2-4.8 « Clause de révision spécifique » de l'accord sur les vendeurs de produits et services signé le 30 juin 2021 est remplacé par les dispositions suivantes :

« 2- 4.8 : Clause de révision spécifique

A l'issue du bilan annuel présenté lors de la commission de suivi :

- si une dégradation de 15% de la rémunération variable des vendeurs bénéficiaires du présent accord sur la période du 1^{er} novembre 2021 au 30 avril 2022 était constatée,
- si il s'avérait que le développement de Carrefour Drive devait modifier l'équilibre de la rémunération définie dans le présent accord, et ce de façon durable,
- si les résultats économiques du secteur EPCS étaient en forte dégradation, et ce de façon durable,

Dans chacun de ces cas, chaque partie signataire a la faculté de demander la réouverture des négociations pour réviser le présent accord.

Une demande motivée écrite devra être notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception aux autres signataires ainsi qu'à l'ensemble des organisations syndicales représentatives non-signataires.

Tout signataire introduisant une demande de réouverture des négociations devra l'accompagner d'un projet sur les points à réviser. »

ARTICLE 3 – MODIFICATION DE L'ARTICLE 2- 4.10 : CHAMP D'APPLICATION DU PRESENT ACCORD ET PHASE D'APPROPRIATION DE L'ACCORD PORTANT SUR LES VENDEURS DE PRODUITS & SERVICES

L'article 2-4.10 « Champ d'application du présent accord et phase d'appropriation » de l'accord sur les vendeurs de produits et services signé le 30 juin 2021 est remplacé par les dispositions suivantes :

« Les règles de rémunération et les grilles, objet du présent accord, s'appliquent aux bénéficiaires des dispositions de l'accord « nouvelle rémunération vendeurs », mis en œuvre le 1er juin 2000, bénéficiant du statut niveau III vendeurs produits et services.

MA

3

Les vendeurs non signataires de l'avenant individuel conditionnant l'application de l'accord sus nommé (ci-après désignés les « vendeurs non signataires ») ne peuvent bénéficier de ces dispositions que sous réserve d'en faire la demande et après signature d'un avenant à leur contrat de travail.

A cet égard, il est proposé que ces vendeurs non signataires puissent bénéficier des dispositions du présent accord sur une période de 3 mois à compter du 1er novembre 2021. Cette période de 3 mois est appelée ci-après la période d'appropriation.

Durant cette période d'appropriation, il sera effectué, pour chacun des mois concernés, un comparatif entre la prime calculée en application des règles et des grilles de rémunération du présent accord et celle perçue l'année précédente sur la même période, soit une comparaison entre ;

- la prime du mois de novembre 2021 calculée en application des règles et des grilles de rémunération du présent accord et la prime perçue au titre du mois de novembre 2020.
- la prime du mois de décembre 2021 calculée en application des règles et des grilles de rémunération du présent accord et la prime perçue au titre du mois de décembre 2020.
- la prime du mois de janvier 2022 calculée en application des règles et des grilles de rémunération du présent accord et la prime perçue au titre du mois de janvier 2021.

d'appropriation Les vendeurs non signataires qui demanderont à bénéficier de la période bénéficieront, pour chaque mois durant cette période, de la prime la plus favorable des 2 (au prorata du temps de présence). »

ARTICLE 4 - CLAUSES FINALES

4-1 EFFET -DURÉE DE L'AVENANT

Le présent avenant entre en vigueur à compter de sa date de signature.

Il est conclu pour la même durée que l'Accord sur les Vendeurs de Produits et Services et cessera en conséquence de s'appliquer en même temps que celui-ci.

4-2 DEPOT ET PUBLICITE:

Le présent avenant sera notifié à l'ensemble des organisations syndicales représentatives à l'issue de la procédure de signature et sera diffusé dans l'ensemble des établissements concernés.

Conformément à la loi, il fera l'objet d'un dépôt en ligne sur la plateforme de téléprocédure du ministère du travail (« TéléAccords ») par le représentant légal de l'entreprise. Un exemplaire sera également remis au secrétariat greffe du Conseil de prud'hommes de son lieu de conclusion.

Le présent avenant est fait en nombre suffisant pour remise à chacune des parties signataires.

NN SH

Pour la Société CARREFOUR HYPERMARCHES

Nora MASTOURI

Directrice des Ressources Humaines

Pour la Confédération Française Démocratique du Travail (C.F.D.T)

Thierry BABOT

00

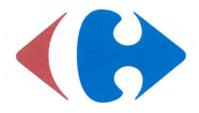
Pour le Syndicat National CFE/CGC de l'Encadrement du Groupe Carrefour (SNEC CFE / CGC AGRO)

Gérard BASNIER

Pour la Confédération Générale du Travail (C.G.T.) Franck GAULIN

Pour La Fédération Générale des Travailleurs de l'Agriculture, de l'Alimentation, des Tabacs et Allumettes – Force Ouvrière (F.G.T.A/F.O) Dominique MOUALEK





Accord Vendeurs Produits et Services du 30 juin 2021

NOTICE TECHNIQUE REMUNERATION VARIABLE DES
VENDEURS PRODUITS ET SERVICES EPCS

Elaboration de la notice technique

Conformément à l'article 2-4.9 de l'accord du 30 juin 2021, la présente notice technique a été élaborée dans le cadre de la Commission de suivi dudit accord afin d'en éviter les interprétations. Elle a été adoptée par :

La direction de la société CARREFOUR HYPERMARCHES, représentée par Mme Nora MASTOURI, en sa qualité de Directrice des Ressources Humaines

Signature:

La C.F.D.T., représentée par M. Thierry BABOT, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité

Signature:

PO

La F.G.T.A. / F.O., représentée par M. Dominique MOUALEK, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité

Signature:



Préambule

Compte tenu des techniques particulières nécessaires à la promotion et à la vente de certains produits et services identifiés par l'entreprise, la Direction et les Organisations Syndicales ont mis en place depuis plusieurs années des dispositions destinées à intéresser et à motiver les vendeurs de produits et services à la réalisation des objectifs de vente fixés par l'entreprise.

Par ailleurs, les tensions du marché de l'EPCS ainsi que les attentes de nos clients nous imposent :

- de continuer à développer la notion de « service clients »,
- d'adapter la rémunération des vendeurs de produits et services.

La notion de service clients implique notamment le maintien de l'aspect visuel des rayons au cours de la journée et l'encaissement client par le vendeur : cet encaissement ne pouvant se réaliser que dans le respect des règles suivantes :

- Encaissement uniquement par moyens dématérialisés (l'encaissement en espèces et chèques n'étant pas possible),
- Le vendeur n'encaisse que ses propres bons de ventes,
- L'encaissement ne se fait que sur des caisses positionnées sur le secteur EPCS,
- Le vendeur encaisse exclusivement des produits EPCS.





Préambule

Si le vendeur peut être amené à faire des relevés de prix, cela ne peut se faire que sur la zone commerciale du magasin, pendant le temps de travail, le temps passé dans ce cadre devant être pris en compte dans le calcul de ses objectifs.

Si il est légitime de pouvoir avoir un échange avec le vendeur sur ses performances, permettant ainsi d'aider ce dernier à valoriser ses points forts et travailler ses points faibles, l'entreprise souhaite rappeler que cela doit se faire dans un esprit gagnant / gagnant, permettant ainsi un réel dialogue, excluant toute forme de pression, tout cela en conformité avec les valeurs de l'entreprise.

La mise en place de l'accord du 30 juin 2021 permet à l'entreprise et à ses partenaires de ré affirmer leur attachement commun à l'existence d'une réelle force de vente, à l'écoute des attentes des clients.



Article 2-4.11.01

Durée de l'accord et date d'entrée en application

Date d'entrée en application des nouvelles grilles de rémunération :

Entrée en vigueur le 1er Novembre 2021 afin de permettre l'adaptation des systèmes informatiques aux des nouvelles grilles de la rémunération variable.

Poursuite de l'application de l'accord du 23 décembre 2015 jusqu'au 31 Octobre 2021.

Durée:

5

Durée déterminée : 3 ans

Le nouvel accord s'appliquerait à compter 1er Novembre 2021 jusqu'au 31 Octobre 2024.



Evolutions Grille

- Chiffre d'affaires : Revalorisation des valeurs de primes
- Garanties : Baisse du Palier d'objectifs, amélioration du taux de rémunération
- Accessoires : Baisse du Palier d'objectifs, amélioration du taux de rémunération
- Crédit : un taux unique de rémunération
- Rémunération sur les ventes « liées »: création d'un Bonus Primes Produits
- Carte PASS : prime euros/pièces pour l'ouverture d'une carte PASS (en collaboration avec Carrefour Banque/Services Financiers)





La grille Variable

CA individuel	Produits	Priorités locales	Garanties % du CA	Accessoires % du CA	TRC total % du CA	Ouverture Carte Pass
Prime plafonnée	Prime déplafonnée					
≥100% = 60 €			Si % CA GR<2% 2% du CA GR	Si % CA Acc <2% 2% du CA Accessoires		
≥105% = 110 €	Prime produit * en € pièces fixes par la direction marchandise	Prime produit en € pièces Plafonnée à 100€ par mois par vendeur	Si % CA GR>=2% 6% du CA GR	Si % CA ACC >=2% 6% du CA Accessoires	4% du CA crédit « payant »	4€ par ouverture de carte pass**
≥110% = 180 €	* La prime produit sera bonifiée si la vente est faite avec une garantie ou un accessoire					**Ouverture liée à une vente





Article 2-4.6 : Règles de fonctionnement Calcul des objectifs

- ·Les objectifs devront être remis au vendeur la dernière semaine du mois, pour le mois suivant, au minimum à J - 7, et seront accessibles par le vendeur sur le système informatique.
- · Les objectifs seront fixés au niveau de chaque magasin, en fonction d'un poids de vente assistée préconisé par la direction nationale EPCS.
- · L'intégralité des objectifs des rayons EPCS du magasin est répartie entre les vendeurs de produits et services Carrefour du magasin.
- · En cas de circonstances exceptionnelles, l'entreprise pourrait être amenée à modifier les prévisions de chiffre d'affaires initialement prévues.



Eléments de rémunération

Garantie annuelle de rémunération



- ✓ La rémunération annuelle totale des salariés de niveau III vendeurs de produits et services, hors heures complémentaires et supplémentaires, est garantie à hauteur du salaire mensuel de base du niveau III B (pour 35h 00) affecté du coefficient 13,5.
- ✓ Le cas échéant, une régularisation interviendra avec la paie du mois de Janvier.
- ✓ Pour les salariés à temps partiel, cette garantie et cette éventuelle régularisation est calculée au prorata de leur horaire contractuel de base.

re 2021



Eléments de rémunération

Salaire fixe



✓ Il est rappelé que la partie fixe correspondant au niveau III vendeurs a été alignée sur le salaire du niveau II B de la grille de salaire de référence Carrefour par le précédent accord du 23 décembre 2015, à compter de sa mise en place (i.e. à compter du 1er janvier 2016).

Cet alignement est maintenu dans le cadre du présent accord. En conséquence et afin de conserver la concomitance entre ces deux niveaux, la partie fixe correspondant au niveau III vendeurs bénéficie des augmentations applicables au niveau II B.

✓ Il est en outre rappelé que pour les salariés niveau III vendeurs qui bénéficiaient à la mise en place de l'accord du 23 décembre 2015 d'une garantie de maintien de rémunération, l'augmentation de la partie fixe de rémunération ayant résulté de l'alignement susvisé (différence entre le salaire III vendeurs et le niveau II B au 1er janvier 2016) est venue en déduction de cette garantie de rémunération.



Partie variable

Evolution de la grille



Une grille simplifiée :

- Un seul objectif de chiffre d'affaires
- Un seul palier d'objectifs pour les garanties
- Un seul palier d'objectifs pour les accessoires
- Un niveau de rémunération identique pour les garanties et accessoires
- Suppression des paliers d'objectifs sur le crédit
- Un taux de rémunération unique sur le crédit
- Privilégier le qualitatif (garanties, accessoires, ...)

(B)

Absences



Pour les absences en jours ou heures définies dans l'accord d'entreprise.

✓ Dans le cas d'un vendeur ayant moins de 12 mois d'ancienneté ou d'un vendeur reprenant le travail après une longue absence de type congé de transition professionnelle par exemple :

Le calcul sera fait sur la moyenne des primes payées sur les mois écoulés, dans ce cas la moyenne sera effectuée sur un nombre de mois inférieur à 12.

Les jours de récupération et les jours conventionnels non travaillés rémunérés, seront indemnisés selon le même mode de calcul que les jours de repos supplémentaires.



Absences CP



✓ Du fait de la prise de CP anticipée sur la période du 1er janvier au 31 mai, les CP pris sur cette période ne peuvent intégrer le salaire de référence. Le paiement se fait donc de la façon suivante :

De janvier à mai, pour les vendeurs qui prennent des CP, l'indemnité de congés payés est calculée au taux du 26ème sur le salaire du niveau 3B + éventuelle indemnité compensatrice et garantie de rémunération.

✓ Une régularisation se fait en juin pour les CP pris par anticipation sur une ligne distincte sur le bulletin de paie (régul CP anticipés).



Absences dans le cadre de l'exercice d'un mandat

Heures non travaillées suite à :

- · temps passé en délégation et pour les titulaires d'un mandat syndical ou de représentation du personnel,
- · temps passé au titre de ces mandats en réunion organisée à l'initiative de l'entreprise.
 - Le calcul se fait sur la base de la partie fixe à laquelle il faut ajouter un complément de partie variable calculé de la façon suivante :
 - Prime totale du mois civil / par le temps de travail effectif réel du même mois civil permettant de déterminer un montant de prime moyen horaire.
 - Ce montant de prime horaire moyen est appliqué au nombre d'heures d'absences du même mois civil, dans le cadre de l'exercice du mandat, permettant de déterminer un complément de prime.

(Ex: Travail effectif réel :100 heures sur le mois civil / prime du mois 500 euros => la prime moyenne horaire est donc de 500/100, soit 5 euros Sur une hypothèse de 20 heures d'absences au titre de l'exercice du mandat, sur ce même mois, le complément de prime est donc de 20 X 5, soit 100 euros.

Ce complément de prime correspondant au mois M ainsi que la prime du mois M seront versés sur la paie M+1.)

/!\ La saisie du code évènement (délégation, réunion, formation) dans le logiciel de gestion du temps (OSCAR) est nécessaire pour le calcul du complément de prime dans la paie.



Absences dans le cadre de l'exercice d'un mandat



Heures non travaillées suite à :

Dans l'hypothèse ou du fait de l'exercice du mandat, le salarié n'aurait pas effectué de bon de vente sur l'ensemble du mois, le paiement des heures liées à l'exercice de son mandat, serait majoré de la moyenne horaire de prime du mois considéré, de l'ensemble des vendeurs du magasin.

Exemple: montant de la prime à 0 en raison de 3 semaines de congés payés sur le mois, puis une semaine de délégation, le paiement des heures de délégation sera majoré du montant moyen horaire de prime, de l'ensemble des vendeurs du magasin, sur le mois considéré.

Absences dans le cadre de formations ou réunions



Heures non travaillées suite à :

temps passé au titre de formations ou de réunions organisées à l'initiative de l'entreprise.

- Le calcul se fait sur la base de la partie fixe à laquelle il faut ajouter un complément de partie variable calculé de la façon suivante :
 - Prime totale du mois civil / par le temps de travail effectif réel du même mois civil permettant de déterminer un montant de prime moyen horaire.
 - Ce montant de prime horaire moyen est appliqué au nombre d'heures d'absences du même mois civil, dans le cadre de la réunion ou formation à l'initiative de l'employeur, permettant de déterminer un complément de prime.

(Ex: Travail effectif réel : 100 heures sur le mois, civil / prime du mois 500 euros => la prime moyenne horaire est donc de 500/100, soit 5 euros Sur une hypothèse de 20 heures d'absences au titre de réunion ou formation à l'initiative de l'employeur, sur ce même mois, le complément de prime est donc de 20 X 5, soit 100 euros.

Ce complément de prime correspondant au mois M ainsi que la prime du mois M seront versés sur la M+1.)

/!\ La saisie du code évènement (délégation, réunion, formation) dans le logiciel de gestion du temps (OSCAR) est nécessaire pour le calcul du complément de prime dans la paie.



Les Objectifs



Les objectifs devront être remis au vendeur la dernière semaine du mois, pour le mois suivant, au minimum à J – 7, et sont accessibles pour le vendeur sur le système informatique.

✓ Par objectifs, l'entreprise entend uniquement les objectifs de chiffre d'affaires. Il n'y a pas de notions d'objectifs sur les produits (nationaux ou locaux) et services (garanties, accessoires ou crédit)

✓ Les listes des produits nationaux devront être mis à disposition au plus tard le premier jour du mois.



Règles de calcul de l'objectif du chiffre d'affaires individuel

- √ L'objectif est mensuel
- ✓ L'objectif CA vente assistée est la prévision du tableau de bord pondérée du poids de vente assistée de chacun des rayons
- ✓ Le poids de vente assistée est fixé par le national, en fonction de la moyenne France et de l'historique de chaque magasin.
- √3 paliers d'objectifs à atteindre :100%, 105% et 110%
- √ L'objectif individuel est calculé en fonction
 - du temps de présence (toutes les heures prévisibles d'absences: CP, formation, réunion, délégation... doivent être saisies dans l'outil REMU)
 - de l'affectation du vendeur sur chacun des rayons dans l'outil REMU
 - de la base horaire hebdomadaire contractuelle
- √ L'objectif individuel est calculé sur l'ensemble des rayons sur lesquels le vendeur est affecté dans l'outil REMU



Règle de calcul de la prime du chiffre d'affaires individuel



- √ La prime est mensuelle
- ✓ CA individuel vente assistée = Réalisation des ventes faites par le vendeur sur l'ensemble des rayons sur lesquels il est affecté dans l'outil REMU
- √ 3 montants de primes maximum :
 - > 60, 110, 180 €.
- √ Les primes sont calculées en fonction:
 - ✓ De la Base horaire hebdomadaire Contractuelle
 - ✓ De l'Affectation du vendeur dans l'outil REMU
 - ✓ Du Temps de Présence (toutes les heures réelles d'absences: CP, formation, réunion, délégation.... doivent être saisies dans l'outil REMU)
 - √ du % de réalisation du chiffre d'affaires individuel



Les primes produits



La liste est diffusée chaque mois, elle peut évoluer en cours de mois et n'est pas pérenne d'un mois sur l'autre.

Les primes sont déterminées en fonction de la stratégie du secteur par la direction achat .

Possibilités d'ajouter, supprimer ou modifier des produits en cours de mois.

L'euro pièce est visible sur les étiquettes électroniques en magasin sous la forme d'une combinaison de chiffres et de lettres.

Le vendeur est rémunéré sur tous les produits avec primes quelque soit le rayon.

C'est la prime calculée par REMU via l'écran « Suivi des bons de vente » qui fait foi en cas d'écart avec la prime affichée sur l'EEG.



Les primes produits

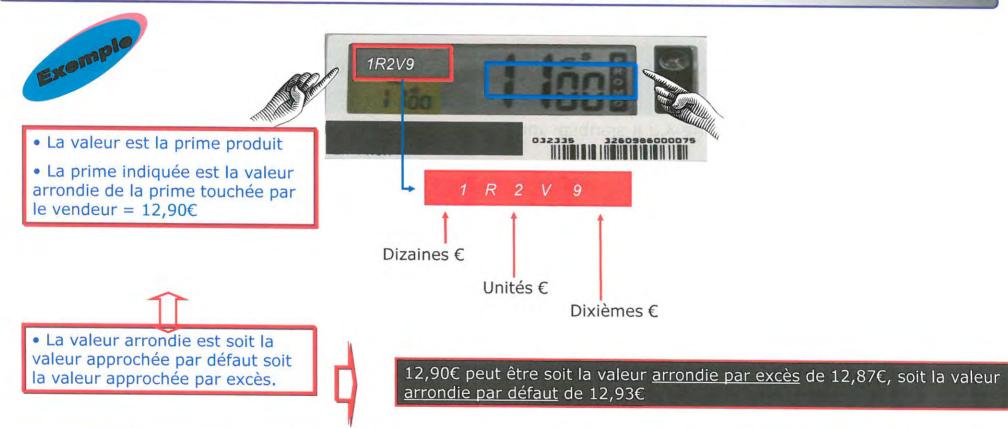


3 types de produits dans la liste des produits primés:

- > <u>les produits prioritaires</u>: ce sont les priorités de ventes. Les quantités en stocks doivent permettre de couvrir nos ventes. Toutefois si une rupture nationale intervenait, nous nous engageons à fournir des produits de remplacement, de même nous pourrons être amenés à remplacer un produit ou à corriger une prime si nous rencontrons des difficultés au niveau du prix de vente.
- > <u>Les produits de déstockage</u>: produits à éliminer et pour lesquels il n'y aura pas de remplacement une fois les quantités vendues.
- > Les produits premium : produits hauts de gamme, qui ne sont pas disponibles dans tous les magasins.



Rémunération produit visible pour le vendeur





Bonus prime produit



Règles de calcul : le bonus prime produit s'applique lors de la vente simultanée d'un produit primé nationalement avec une garantie ou un accessoire. En cas de ventes multiples, celui-ci ne se déclenche qu'une seule fois.

- > Lorsque sur un même bon de vente, nous avons 1 produit ayant une prime nationale et 1 accessoire, alors le bonus prime s'applique 1 fois.
- > Lorsque sur un même bon de vente, nous avons 2 produits ayant une prime nationale et 2 accessoires >> le bonus prime s'applique une fois pour chaque produit vendu
- > Lorsque sur un même bon de vente, nous avons 1 produit ayant une prime nationale et plusieurs accessoires, alors le bonus prime s'applique 1 fois.
- > Lorsque sur un même bon de vente, nous avons 2 ou plusieurs produits (identiques ou différents) ayant une prime nationale, vendus avec 1 seul accessoire alors le bonus prime s'applique une fois sur le produit ayant la prime nationale la plus élevée,
- > Lorsque sur un même bon de vente, nous avons 1 produit ayant 1 prime nationale + 1 garantie + 1 accessoire, alors le bonus prime produit s'applique 1 seule fois.



Mode de calcul de la prime sur les services



Prime sur la vente de contrats d'extension de garantie :

- > Elle correspond à un % du CA garantie réalisé par le vendeur
- > Le taux de rémunération est fonction de l'atteinte de paliers de rémunérations
- > Prime dès la première vente sur le taux le plus bas

Prime sur la vente d'accessoires :

- > Elle correspond à un % du CA accessoires réalisé par le vendeur
- > Le taux de rémunération est fonction de l'atteinte de paliers rémunérations
- > Seuls les accessoires vendus avec un produit « hard » et sur le même bon de vente sont pris en compte dans les calculs des paliers et des primes
- > Prime dès la première vente sur le taux le plus bas

(B)

Mode de calcul de la prime sur les services



Prime réalisée sur les ouvertures de carte PASS :

> Seules les ouvertures réalisées dans le cadre d'une vente avec un bon de vente sont rémunérées.



Mode de calcul de la prime sur les services



Prime sur les ventes réalisées avec un crédit :

- > Seuls les crédits « payants » (confiance ou classique de 4 à 48 mois) sont concernés.
- > Elle correspond à un % du CA individuel réalisé avec un crédit.
- > Prime dès le premier crédit classique.



Mode de calcul de la prime sur les priorités locales

La prime est mensuelle et plafonnée par vendeur,

La prime locale et nationale ne peuvent pas se cumuler sur un même produit,

Prime produit sous forme d'euros/pièces,

Les priorités locales sont disponibles pour tous les vendeurs.

Possibilité d'ajouter des produits en cours de mois,

Les priorités locales seront définies par les magasins qui fixent librement :

- > le nombre de priorités locales
- > le montant d'euro pièce lié à la vente de ce produit,

Le vendeur est rémunéré sur toutes les ventes quels que soient ses rayons d'affectation dans l'outil REMU.



Remboursement



Les remboursements seront déduits du CA et de la prime du vendeur pendant une période en conformité avec la charte remboursement Carrefour (soit actuellement 15 jours à la date d'application du présent accord).

C'est l'outil REMU qui gère cette règle automatiquement.

Tous les remboursements doivent être saisis sur l'outil de vente assistée.

La prime déduite sera celle calculée le jour de la vente.

(B)

Tierce personne



Il faut entendre par tierce personne toute personne autre que le salarié, un vendeur ne peut donc pas percevoir de rémunération individuelle sur des ventes qu'il n'a pas personnellement effectuées.

Dans l'hypothèse où le vendeur ne finalise pas la vente il pourra établir un devis qui permettra la reprise du dossier par un autre vendeur. (/!\ Cette fonctionnalité n'est pas disponible à date. Toutefois, elle est en cours de développement)

Si à titre exceptionnel, la rémunération liée à la vente d'un produit doit être affectée à un vendeur n'ayant pas réalisé lui-même la vente, la modification doit impérativement être validée par le manager.



Date de calcul de la prime



La prime est calculée en fonction de la date de vente du produit



Accès outils informatiques



Les codes d'accès aux outils ventes assistées sont strictement personnels et confidentiels et ne doivent en aucun cas être communiqués



Remises



Toutes les remises accordées aux clients doivent être saisies sur l'outil de vente assistée.

Le total du bon de vente doit être égal au total du ticket encaissé.

Le montant de la prime euro pièce figurant sur REMU n'est pas impacté par la saisie des remises.

Règles de fonctionnement / Préambule

Encaissement



Encaissement client par le vendeur :

Cet encaissement doit se réaliser dans le respect des règles suivantes :

- > Encaissements uniquement par moyens dématérialisés (l'encaissement en espèces et chèques n'étant pas possible),
- > L'encaissement ne se fait que sur des caisses positionnées sur le secteur EPCS,
- > Le vendeur n'encaisse que ses propres bons de ventes,
- > Le vendeur encaisse exclusivement des produits EPCS.



Champ d'application de l'accord



Les règles de rémunération et les grilles, objet de l'accord du 30 juin 2021, s'appliquent aux bénéficiaires des dispositions de l'accord « nouvelle rémunération vendeurs », mis en œuvre le 1er juin 2000, bénéficiant du statut niveau III vendeurs produits et services.



Phase d'appropriation 1/2



Les vendeurs non signataires de l'avenant individuel conditionnant l'application de l'accord sus nommé (ci-après désignés les « vendeurs non signataires ») ne peuvent bénéficier de ces dispositions que sous réserve d'en faire la demande et après signature d'un avenant à leur contrat de travail.

A cet égard, il est proposé que ces vendeurs non signataires puissent, bénéficier des dispositions du présent accord sur une période de 3 mois à compter du 1er novembre 2021. Cette période de 3 mois est appelée ci-après la période d'appropriation.



Phase d'appropriation 2/2



Durant cette période d'appropriation, il sera effectué, pour chacun des mois concernés, un comparatif entre la prime calculée en application des règles et des grilles de rémunération de l'accord du 30 juin 2021 et celle perçue l'année précédente sur la même période, soit une comparaison entre ;

- la prime du mois de novembre 2021 calculée en application des règles et des grilles de rémunération du nouvel accord et la prime perçue au titre du mois de novembre 2020.
- la prime du mois de décembre 2021 calculée en application des règles et des grilles de rémunération du nouvel accord et la prime perçue au titre du mois de décembre 2020.
- la prime du mois de janvier 2022 calculée en application des règles et des grilles de rémunération du nouvel accord et la prime perçue au titre du mois de janvier 2021.

Les vendeurs non signataires qui demanderont à bénéficier de la période d'appropriation bénéficieront, pour chaque mois durant cette période, de la prime la plus favorable des 2 (au prorata du temps de présence).

(B)

Clause de révision spécifique

A l'issue du bilan annuel présenté lors de la commission de suivi :

- si une dégradation de 15% de la rémunération variable des vendeurs bénéficiaires du présent accord sur la période du 1er novembre 2021 au 30 avril 2022 était constatée,
- si il s'avérait que le développement de Carrefour Drive devait modifier l'équilibre de la rémunération définie dans le présent accord, et ce de façon durable,
- si les résultats économiques du secteur EPCS étaient en forte dégradation, et ce de façon durable,
- Dans chacun de ces cas, chaque partie signataire a la faculté de demander la réouverture des négociations pour réviser le présent accord.

Une demande motivée écrite devra être notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception aux autres signataires ainsi qu'à l'ensemble des organisations syndicales représentatives non-signataires.

Tout signataire introduisant une demande de réouverture des négociations devra l'accompagner d'un projet sur les points à réviser.

