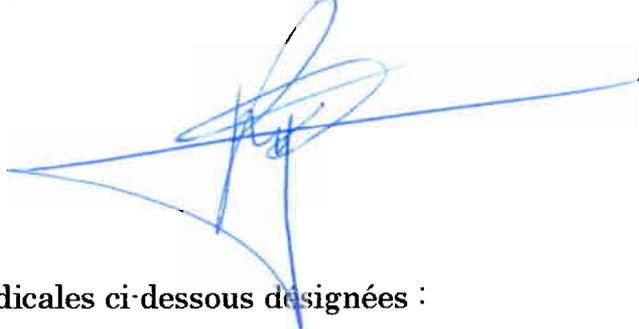


Entre

Les sociétés CARREFOUR ; CARREFOUR Hypermarchés SAS; SOGARA France ; CARCOOP France; GML France; CARREFOUR Marchandises Internationales; CARREFOUR Management; CARREFOUR Europe; CARREFOUR Formation Hypermarchés France; S.N.S.; La Ciotat Distribution; Perpignan Distribution; CONTINENT 2001; Société Riomoise de distribution  
Représentées par Monsieur Yvan BARTOLI, Directeur des Relations Sociales



D'une part,

ET

Les Organisations Syndicales ci-dessous désignées :

▪ **LA CONFEDERATION AUTONOME DU TRAVAIL (C.A.T.)**

Représentée par M. François RIGOLETTI, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

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

Représentée par M. Serge CORFA, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

▪ **LA CONFEDERATION FRANCAISE DES TRAVAILLEURS CHRETIENS (C.F.T.C.)**

Représentée par M. Patrick COURCIER, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

▪ **LA CONFEDERATION FRANCAISE DE L'ENCADREMENT / CONFEDERATION GENERALE DES CADRES (C.F.E. / C.G.C.)**

Représentée par Monsieur Gérard BASNIER, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

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

Représentée par Mme Claudette MONTOYA, Déléguée National Hypermarchés, dûment habilitée ;

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

Représentée par M. Dejan TERGLAV, Secrétaire fédéral, dûment habilité ;



D'autre part,

Il a été convenu le présent accord interentreprises sur la rémunération variable des vendeurs produits et services, qui prendra effet le 1<sup>er</sup> février 2008.

Le titre 26 de la convention collective d'entreprise Carrefour du 31 mars 1999 est remplacé par les dispositions suivantes :

---

## **TITRE 26 : VENDEURS DE PRODUITS ET DE SERVICES**

---

### **PREAMBULE**

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

Par ailleurs, la convergence des nouvelles technologies, l'évolution des marchés, ainsi que les nouvelles attentes de nos clients, imposent aux parties d'adapter la part variable de la rémunération des vendeurs produits et services, permettant une nécessaire adéquation entre la performance économique de l'entreprise et les primes des vendeurs.

### **Article 1 : Eléments de rémunération**

La rémunération des vendeurs produits et services se décompose comme suit :

Une partie fixe, forfait pause inclus, correspondant au niveau III vendeurs des accords d'entreprise Carrefour, qui bénéficiera des augmentations négociées en réunion paritaire générale.

Une partie variable liée à la réalisation d'objectifs individuels et collectifs, dont les caractéristiques figurent dans les annexes du présent accord.

La rémunération annuelle totale des vendeurs de produits et de services, hors heures complémentaires et supplémentaires, est garantie à hauteur du salaire mensuel de base du niveau III B affecté du coefficient 13,5. Le cas échéant, une régularisation interviendra avec la paie du mois de janvier.

### **Article 2 : Temps de travail**

La référence hebdomadaire moyenne du temps de travail effectif des vendeurs de produits et de services à temps complet est de 35 heures.

La modulation du temps de travail prévue au Titre 31 du présent accord s'organise pour les vendeurs de produits et de services sur la base de la référence hebdomadaire définie par l'alinéa précédent.

### **Article 3 : Partie variable**

La partie variable de la rémunération est calculée sur les résultats de chaque mois et trimestre civil.

Elle est versée avec la rémunération mensuelle suivant le mois ou le trimestre de référence.

La grille de rémunération variable ainsi que les règles de calcul de celle-ci figurent dans les annexes du présent accord.

Annexe 1 : grille métier blanc et brun.

Annexe 2-1 à 2-4 : Notice explicative des indicateurs figurant dans la grille précédente.

A l'issue du bilan annuel présenté lors de la commission de suivi de l'accord, si les évolutions de l'activité économique devaient entraîner de façon durable une dégradation de la partie variable de la rémunération des vendeurs bénéficiaires du présent accord, les organisations syndicales signataires pourront obtenir la réouverture de négociations.

#### **Article 4 : Primes semestrielles**

Pour la détermination de la prime de vacances et de la prime de fin d'année, la partie variable de la rémunération est prise en compte sur la base de la moyenne du semestre considéré.

#### **Article 5 : Retenues et indemnisations**

##### Retenues :

Les retenues sur salaire pour absences sont calculées selon les cas, en jours ouvrés, ouvrables, calendaires ou en heures sur la base de la partie fixe de la rémunération mensuelle de base.

##### Indemnisations :

Jours non travaillés suite à absence pour repos supplémentaires, maladie – maternité – accident de travail – accident de trajet :

L'indemnisation est calculée sur la base de la partie fixe de la rémunération mensuelle augmentée de la moyenne journalière de la partie variable des douze mois précédents.

Cette indemnisation est versée proportionnellement à la durée de l'absence et en application des règles fixées par les accords d'entreprise Carrefour pour chaque type d'absence.

Heures non travaillées suite à :

- absences pour circonstances de famille ou parentales,
- jours fériés chômés payés,
- temps passé en formation professionnelle,
- 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 taux horaire retenu pour procéder à l'indemnisation est calculé sur la base de la partie fixe de la rémunération mensuelle augmentée de la moyenne horaire de la partie variable des douze mois précédents.

#### **Article 6 : Règles de fonctionnement**

6-1) Calcul des objectifs :

- ⇒ Les objectifs devront être remis au vendeur la dernière semaine du mois, pour le mois suivant, au minimum à J - 7.
- ⇒ Le poids de vente assistée est propre à chaque magasin.
- ⇒ Il est calculé sur la base des données N-1 du magasin et peut être corrigé en fonction d'évènements commerciaux.

## 6-2) Calcul des primes :

- ⇒ Le vendeur de produits et de services ne peut en aucun cas être rémunéré sur des ventes réalisées par une tierce personne.
- ⇒ Le calcul de la prime se fera à la clôture du bon de vente.
- ⇒ Les montants de primes figurant sur la grille en annexe s'entendent pour des salariés dont la base contrat est au moins à 35 heures, le calcul des primes pour les salariés à temps partiel est proratisé.
- ⇒ La prime chiffre d'affaires est versée au meilleur des deux cas (collectif ou individuel).
- ⇒ Le calcul de la masse de marge servant de base au calcul de la prime produit tient compte du prix d'achat et du prix de vente de chaque magasin, il intègre donc les remises. Il peut varier chaque jour.
- ⇒ Occasionnellement, certains produits bénéficieront d'une prime nationale qui s'ajoutera à la prime produit normale.  
Ces produits seront déterminés par les services achat national.
- ⇒ Le nombre de priorités locales (telles que définies aux annexes 1-4 et 2-4) est laissé à l'appréciation du Manager Métier.  
Ces priorités locales sont disponibles pour l'ensemble des vendeurs.
- ⇒ Tous les remboursements et annulations de vente doivent être saisis sur l'outil de vente assistée avec le code du vendeur qui a réalisé la vente.  
Ces remboursements seront déduits du CA et de la prime du vendeur pendant une période en conformité avec la charte remboursement Carrefour (soit 15 jours à la date d'application du présent accord)

## **Article 7 : Commission nationale de suivi vendeurs produits et services**

Il est créé une commission nationale de suivi vendeurs produits et services.

Son rôle consiste à suivre le fonctionnement de la rémunération variable des vendeurs, et notamment :

- ⇒ La situation comparée des résultats économiques du secteur EPCS et de la partie variable de rémunération des vendeurs.
- ⇒ Les évolutions du marché.
- ⇒ Les formations nécessaires au développement des ventes des nouveaux produits.
- ⇒ La politique commerciale de l' EPCS.
- ⇒ Les modifications des taux et des paliers de rémunération sur la marge.
- ⇒ Bilan détaillé, et évolution du métier.

Cette commission est réunie à l'initiative de la direction au moins une fois par semestre civil.

Un ordre du jour est établi pour chaque réunion par la direction.

La délégation de chaque organisation syndicale sera composée de quatre membres désignés par le délégué national hypermarchés pour la durée du présent accord.

Un compte rendu sera rédigé après chaque réunion de la commission et transmis aux comités centraux d'entreprise. Le compte rendu sera diffusé aux participants de la commission dans les 30 jours suivants la réunion.

Ce compte-rendu sera diffusé aux directions et aux CE des magasins pour permettre une mise à l'ordre du jour d'une réunion.

La prise en charge des déplacements, ainsi que le maintien des rémunérations des salariés appelés à participer à cette commission, se fera en conformité avec les dispositions de l'accord Carrefour d'exercice du droit syndical.

### **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 œuvre 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 reprises

### **Article 9 : Champ d'application du présent accord**

Les règles de rémunération et les grilles, objet du présent accord, ne s'appliquent qu'aux bénéficiaires des dispositions de l'accord nouvelle rémunération vendeurs, mis en place au 1<sup>er</sup> juin 2000, bénéficiant du statut niveau III vendeurs produits services.

Les vendeurs non signataires de l'accord sus nommé ne pouvant bénéficier de ces dispositions que sous réserve d'en faire la demande et après signature d'un avenant.

### **Article 10 : Disposition transitoire**

Compte tenu de la poursuite des tests liés à la rémunération des vendeurs radiotéléphonie jusqu'au 31 décembre 2007, les parties signataires conviennent :

- ⇒ De réunir une commission de suivi en janvier 2008 afin de présenter un bilan du résultat de ces tests.
- ⇒ D'engager une négociation, avant le 31 janvier de la même année, en vue de négocier un avenant, permettant l'extension du présent accord aux vendeurs radiotéléphonie.

### **Article 11 : Dispositions finales**

Paragraphe 11.01 : Durée de l'accord

Le présent accord est conclu pour une durée déterminée de trois ans et 2 mois, commençant à courir à compter de sa date d'application, et se terminera donc irrévocablement le 31 mars 2011.

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

**Paragraphe 11.02 : Date d'entrée en application**

Le présent accord entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2008

**Paragraphe 11.03 : Révision**

Le présent accord pourra être révisé par avenant avec l'ensemble des organisations syndicales signataires.

**Paragraphe 11.04 : Adhésion**

Une organisation syndicale non signataire pourra adhérer à l'accord. Elle devra faire connaître sa décision par écrit aux organisations syndicales signataires de l'accord.

L'organisation syndicale adhérente accomplira les formalités de dépôt.

**Paragraphe 11.05 : Dépôt de l'accord**

Le présent accord d'entreprises sera déposé, à la diligence de la Direction, en deux exemplaires, dont un sous format électronique, auprès de la Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle de l'Essonne (Evry) et en un exemplaire auprès du greffe du Conseil de Prud'hommes d'Evry.



.....  
**Pour la Direction**

A Evry, le 26 novembre 2007

.....  
**Pour la Confédération Autonome Du Travail (C.A.T.)**

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

.....  
**Pour la Confédération Française Des Travailleurs Chrétiens (C.F.T.C.)**

---

Pour la Confédération Française De  
L'encadrement / Confédération Générale  
Des Cadres (C.F.E. / C.G.C.) *SVE*

Pour la Confédération Générale Du Travail  
(C.G.T.)

---

Pour la Fédération Générale Des  
Travailleurs De L'agriculture, De  
L'alimentation, Des Tabacs Et Allumettes  
(F.G.T.A. / F.O.)

*Spécial*

# Annexe 1: GRILLE METIERS BLANC BRUN

1

2

1

2

3

4

Chiffre d'affaires rayon		Chiffre d'affaires vendeur		Chiffre d'affaires rayon		Chiffre d'affaires vendeur		Marge		Local	
Prime / Objectif	Collective	Prime / Objectif	Individuelle	Prime / Objectif	Collective	Prime / Objectif	Individuelle	Prime / VENTE	Individuelle	Prime / VENTE	Individuelle
Valeur/Prévision		Valeur/Prévision	Valeur/Objectif	Valeur/Prévision		Valeur/Objectif	Valeur/Objectif	% Rentabilité			
PLAFONNE		PLAFONNE		PLAFONNE		PLAFONNE		DEPLAFONNE		PLAFONNE	
si 98 % = 50 €		si 98 % = 30 €		si 98 % = 30 €		si 98 % = 30 €		€ pièce en fonction de la masse de marge du produit		100 € maximum	
si +100 % = 135 €		si +100 % = 90 €		si +100 % = 90 €		si +100 % = 90 €		1 % du montant du CA réalisé avec un crédit classique			
si +105 % = 270 €	ou	si +105 % = 180 €	ou	si +105 % = 180 €	ou	si +105 % = 180 €	ou	12% de la masse de marge des EG et Technorisk			
								10% rem Magasin Pay TV et FAI		200 € maximum les mois de soldes	
								5% de la masse de marge des accessoires lors d'une vente complémentaire			
	MENSUEL		MENSUEL		TRIMESTRIELLE		TRIMESTRIELLE		MENSUEL		MENSUEL

## Objectif Chiffre d'affaires collectif

Annexe  
2-1

## Prime Chiffre d'affaires collectif

L'objectif est mensuel et trimestriel

L'objectif de CA collectif est la prévision  
Tableau de Bord du ou des rayons sur  
lesquels le vendeur est objectif  
(vente assistée+libre service)  
L'objectif trimestriel étant la somme des  
3 objectifs mensuels

3 paliers d'objectifs :  
98, 100, 105%

Prime mensuelle et trimestrielle

Le CA collectif pris en compte est la  
réalisation Tableau de Bord du ou des  
rayons concernés (vente assistée+libre  
service) sur lesquels le vendeur est  
objectif  
Le CA collectif trimestriel pris en compte  
étant la somme des 3 réalisations  
mensuelles des rayons sur lesquels le  
vendeur est objectif

3 montants de primes maximum

# Objectif Chiffre d'affaires collectif

Annexe  
2-1

# Prime Chiffre d'affaires collectif

Primes calculées au prorata de la base  
contrat

Primes calculées au prorata du temps de  
présence

Primes calculées au prorata de  
l'affectation du vendeur sur chacun des  
rayons

C'est la meilleure des 2 primes entre  
Collectif et individuel qui est versée

## Objectif Chiffre d'affaires individuel

Annexe  
2-2

## Prime Chiffre d'affaires individuel

L'objectif est mensuel et trimestriel

L'objectif de CA vente assistée est la prévision mensuelle Tableau de Bord du ou des rayons sur lesquels le vendeur est objectif \* poids de vente assistée de ces mêmes rayons

L'objectif trimestriel étant la somme des 3 objectifs mensuels sur le ou les rayons sur lesquels le vendeur est objectif

3 paliers d'objectifs :  
98, 100, 105%

La prime est mensuelle et trimestrielle

Le CA mensuel individuel pris en compte est la réalisation des ventes du mois faites sur le ou les rayons sur lesquels le vendeur est objectif  
Le CA individuel trimestriel pris en compte étant la somme des 3 réalisations individuelles mensuelles sur le ou les rayons sur lesquels le vendeur est objectif

Primes calculées au prorata de la base contrat

Primes calculées au prorata du temps de présence

## Objectif Chiffre d'affaires individuel

Annexe  
2-2

## Prime Chiffre d'affaires individuel

Objectifs calculés au prorata de la base contrat

Objectifs calculés au prorata de l'affectation du vendeur sur chacun des rayons

Objectifs calculés au prorata du temps de présence

Primes calculées au prorata de l'affectation du vendeur sur chacun des rayons

3 montants de primes maximum

C'est la meilleure des 2 primes entre Collectif et individuel qui est versée

## Prime sur marge

Annexe  
2-3

## Prime sur marge

Euro pièces calculés en fonction de la masse de marge commerciale de chaque article  
(Marge brute sur vente + ristournes)

Le vendeur est rémunéré sur toute vente en fonction de la masse de marge du produit quelque soit le rayon

Prime totale des produits versée mensuellement

Primes calculées sur les crédits payants: % sur le CA réalisés avec un crédit

Primes calculées sur FAI (Fournisseurs accès internet) et Pay TV (abonnement télévision) en fonction de la marge magasin

Primes calculées sur extensions de garantie, assurances, en fonction de la marge magasin

Primes calculées sur les accessoires ou consommables vendus en même temps qu'un produit hard

Prime totale des services et crédit versée mensuellement

## Prime sur le local

Annexe  
2-4

Prime totale des produits versée mensuellement et plafonnée

Un plafond de prime différent pour les mois de « soldes »

Primes produits sous forme d'euro/pièces pouvant se cumuler aux primes liées à la masse de marge

