

Vendeurs produits et services

Donner votre avis, vite ... signature le 13 mars

octobre

Consultation sur l'accord inter-
entreprise sur la rémunération
vendeurs produits et services.

**S'engager pour
chacun
Agir pour tous**



**COORDINATION
CARREFOUR**
SENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

Magasin de

Nom, prénom	Rayons	Pour la signature	Contre la signature
C. Laur	Tous Rayons		<i>[Signature]</i>
Jean Marc	/		<i>[Signature]</i>
Julia			<i>[Signature]</i>
Delphine			<i>[Signature]</i>
Gilles			<i>[Signature]</i>
David			<i>[Signature]</i>
COOP			<i>[Signature]</i>

▼ Ouverture

Sommaire et édito page 02

▼ Vendeurs produits et services

Consultation et résultats page 03

▼ Nouvelles des magasins

Débrayage à Rennes-Alma page 12



72 heures chrono.

Jack Bauer lui même aurait-il réussi la «mission impossible» de consulter dans 191 magasins 1750 vendeurs. La direction aurait du se rappeler que nous sommes en plein mois anniversaire et que la fin de semaine est chargée.

Pour un accord qui ne doit être mis en place que le 1er avril 2015, peu de temps a été laissé à la CFDT pour consulter les salariés . Il est vrai que seule les délégués CFDT font une consultation formelle.

Une démocratie qui a du mal à vivre. Des sympathisants FO et CGT qui ne veulent pas répondre à un délégué CFDT et parfois vice-versa, des salariés sans avis, des délégués qui ne consultent pas, des managers et directeurs peu accommodants à cette forme participative... Les obstacles à franchir sont nombreux pour que s'exerce la démocratie.

Pouvoir donner son avis quand 3 ans de votre vie de travail est en jeu c'est pourtant le minimum.

Oui, dans le commerce on bosse dur ! Même le WE il a fallut bosser pour avoir des résultats car samedi on a consulté et dimanche on a mis tout ça en forme.

72 magasins ont répondu à notre appel (50 textos et 80 mails). Si 12 sections ont adressé un mail laconique dont quelques une un bref « on est tous contre ou pour», la grande majorité à mis les formes avec signature SVP. Pourquoi s'embarrasser de toute cette rigueur dirons certains; parce que pour l'élection du président de la république on ne se contente pas des résultats des sondages IFOP. La voix des salariés valent bien une élection politique et donc être vérifiable !

La section de Thionville a adressé le résultat de sa consultation le 9 octobre à 13h44 (DS en vacances CE à l'étranger !) la dernière consultation en provenance de Saint Brieuc est arrivée dimanche à 15 h. Bon dieu tout ça un mois anniversaire, comment font-ils (elles) ces militant(e)s!!!

47 sections n'ont rien répondu (certaines n'avaient déjà pas consulté la dernière fois). Ah ce boulot en ce mois anniversaire ils devaient être débordés les militants !!!

Le résultat est là et la CFDT ne paraîtra pas trop ridicule avec 495 réponses, un résultat meilleur qu'une élection européenne et très représentatif du personnel de vente.

Maintenant nous verrons ce que déciderons les autres organisations syndicales et comment elles justifieront leurs décisions. A la CFDT nous avons fait ce qui devrait toujours être fait «représenter les salariés et non parler à leur place»

Il faut maintenir la pression, avancer des contre proposition. Si l'accord n'est pas signé l'enjeu est important et ce n'est pas les idées qui manquent aux vendeurs sur l'avenir de leur profession.

Nous vous laissons découvrir avec les résultats détaillés, quelques extraits de leurs paroles.

NEGOCIATIONS 2

Vendeurs produits et services



*Accord bis:
La CFDT ne signera
pas*

*La CFDT ne signe pas l'accord
vendeurs produits et services*

**En 72 heures les équipes CFDT
ont pu consulter 669 vendeurs
dans 72 magasins.**

Vendeurs produits et services
Donner votre avis, vite... signature le 13 mars

Consultation sur l'accord inter-entreprises sur la rémunération vendeurs produits et services.

**S'engager pour chacun
Agir pour tous**

Cfdt: COORDINATION CARREFOUR

Magasin de

Nom, prénom	Réponse	Pour la signature	Contre la signature
C. - d. -	Consultation		
I. -			
O. -			
D. -			
E. -			

72 heures chrono.

Jack Bauer lui même aurait-il réussi la «mission impossible» de consulter dans 191 magasins 1750 vendeurs.

*Pour un accord qui ne doit être mis en place que le **1er avril 2015**, peu de temps a été laissé à la CFDT pour consulter les salariés .*

Il est vrai que seule les délégués CFDT font une consultation formelle.



495 vendeurs ont exprimés un avis

La consultation est sans appel

82% contre la signature de l'accord

669 ont été consultés (38% de l'effectif total)
495 ont donnés un avis sur la signature de l'accord (74% des exprimés, 28% de l'effectif total)

404 contre (81,6%)

81 pour (16,4%)

10 sans avis (2%)

Avis d'octobre 2014

72 magasins
669 vendeurs consultés
495 avis recueillis
404 contre (81,6%)
81 pour (16,4%)
10 sans avis (2%)

Avis de juin 2014

75 magasins
650 vendeurs consultés
563 avis recueillis
498 contre (88,5%)
47 pour (8,3%)
18 sans avis (3,2%)

Suite à la consultation de juin , la direction a dans tous les magasins présentés aux vendeurs sa version de l'accord.

Elle n'a pas hésité à annoncer les pires évolutions si cet accord n'était pas signé jusqu'à parler de «la fin des vendeurs».

Si on compare les deux consultations un constat: malgré les efforts de la direction, peu de personne ont changé d'avis.

Les modifications consenties par la direction sur l'accord précédent ont été jugées très insuffisantes et souvent inadaptées.

**Les vendeurs travaillent en équipe, ils décident collectivement.
Dans leur magasin les vendeurs portent généralement une appréciation identique sur l'accord.**



7 octobre: 24 vendeurs délégués CFDT se sont déplacés pour s'informer sur la dernière version de l'accord et faire connaître leur opinion.

**A la question Pour ou Contre la signature
23 délégués vendeurs ont répondu**

19 contre (82,6%)
4 pour (17,4%)

Chronologie

9 novembre 2011 accord signé par FO et CGC il prend fin le 30 juin 2014

21 mars, 29 avril, 19 mai, 17 juin 2014 réunions de négociations

17 juin proposition d'un accord qui sera mis en place le 1er avril 2015

23 - 30 juin consultation des vendeurs par les délégués CFDT

24 juin Communication par la direction du projet d'Accord

30 juin la CFDT annonce qu'elle ne signe pas

30 juin date de la signature repoussée au 4 juillet par la direction

4 juillet FO, CGC et CGT annoncent qu'ils ne signent pas.

10 juillet la CFDT est informée que FO, CGC et la direction prorogent l'Accord du 9 novembre 2011 jusqu'au 31 octobre 2014. La CFDT n'a pas été invité à cette négociation.

6 août Communication de l'avenant de prorogation signé par FO et CGC

10 septembre conférence téléphonique obligatoire entre les cadres Epcs et la direction sur le projet d'accord

mi septembre réunion des vendeurs dans les magasins pour leur expliquer le projet d'accord

25 septembre 2014 réunion d'échange avec la direction qui propose quelques modifications de leur projet d'accord

2 octobre envoi de la nouvelle version de projet d'accord aux organisations syndicales

7 octobre la CFDT réunit ses délégués vendeurs pour faire le point des avancées proposées par la direction.

7 octobre annulation de la commission vendeur programmée le 14 octobre

8 - 11 octobre Consultation des vendeurs par les délégués CFDT

9 octobre avis du CCE sur le projet d'accord vendeurs. Refus unanime de voter

12 octobre la CFDT annonce qu'elle ne signe pas

13 octobre date de la signature

Paroles

Puisque l'entreprise à du mal à nous entendre autant écrire ce qui se dit. Petits extraits de vos courriers

En commençant par le premier vendeur !



Lors de la réunion du comité européen le 8 octobre, voici ce qu'a répondu Georges Plassat sur l'avenir de l'EPCS.

On a noté les phrases de Mr Plassat donc on n'interprète pas ces propos.

"La facilité serait de s'orienter vers un gros superstore alimentaire et ce serait une catastrophe. Il faut tenir et perdre le moins d'argent possible. On ne peut pas s'arrêter à chaque fois qu'il y a un obstacle... l'entreprise est faite pour se défendre ! Je vous prend à témoins ici même, on en reparlera : Alibabuy et consorts on verra bien ce qu'ils seront devenus dans 4 ou 5 ans !

Ces champions là ne détruiront pas notre modèle, car notre modèle est un modèle rustique !"

Trop de questions sans réponse précise. Quelle est la stratégie de Carrefour sur l'évolution des commandes sur internet et l'intéressement des vendeurs.

Brives: Nous avons l'ancien accord puisque nous n'avons pas signé Rému. Le nouvel accord ne nous sera pas appliqué car nous sommes une société à part.

Pas de remplacement au niveau des vendeurs, les effectifs fondent année après année

On a déjà perdu 20 % de nos vendeurs. Arrêtez de charger la barque. Seul point positif la baisse des garanties de rem.

Comme dans beaucoup de magasins, notre secteur EPCS souffre du manque de chiffre et du coup de la pression de la Direction

Comme prévue 7 contre 0 pour. Avec pour certains l'envie d'une grève ou débrayage pour protester si XX signe.

Un des vendeurs a déjà un avenant qui lui donne un taux de rémunération équivalent au niv 2B, donc pour lui l'encaissement est une tâche supplémentaire sans contrepartie

L'euro pièce est trop floue. La rémunérations dépendra du bon vouloir de Carrefour avec encore moins de contrôle qu'aujourd'hui.

Accepter que les vendeurs encaissent dans les magasins ou il subsiste encore un espace service avec des hôteses (un des seuls endroits de possibilité de reclassement de salariés), c'est remettre en cause l'emploi de ces hôteses. Il en aurait été de même pour les salariés du back si le principe de la mise en rayon par les vendeurs avait été maintenu



La direction veut un esprit d'équipe et diminue la part collective plus de tensions entre vendeurs contraire au but des actions RPS

Tous les vendeurs ont eu une présentation des accords (en 2 groupes). La totalité des vendeurs sont contre. Ils perdent avec cet accord, 300€ minimum.

Opposition au "click ans collect" qui est risquée en cas de prix plus compétitifs sur le net

A l'initiative de la XX, les vendeurs vont voir les élus XX et leur "explode la tronche verbalement". Pas notre façon de faire à la CFDT.

Point bloquant : l'encaissement. Nous aurions préféré le principe du volontariat comme ça se pratique dans beaucoup de magasins.

Encaissement : je ne suis pas là pour prendre le boulot des autres salariés de Carrefour

Il y a la critique, le refus mais aussi ceux qui nous adressent leurs idées d'un accord. Bonnes ou mauvaises elles ont le mérite d'exister. Un extrait parmi les dizaines qu'on nous a adressé.

Pourquoi l'entreprise n'écoute pas les vendeurs ?

« Il faut augmenter cette prime pour maintenir un moral de gagnant »

1. La prime individuelle sur le CA a été considérablement raboté.. Même si il y a une augmentation du salaire de 135 euros venant compenser la perte sur la prime, il serait intéressant de négocier une prime aux alentours plus conséquente en cas de réalisation de l'objectif . Il faut savoir que cette prime est divisé sur 5 rayons, il faut donc arriver à faire tous les objectifs à 110% pour toucher les 120 euros proposés. En gros, il faudra se battre et faire les objectifs pour 24 euros bruts par rayon. La plupart des vendeurs, s'ils sont trop loin de l'objectif le 15 du mois, lâcheront l'affaire et ne se feront pas « chier » pour 24 euros bruts ! Il faut augmenter cette prime pour maintenir un moral de gagnant

2. La rémunération sur les garanties : Il existe 3 paliers : Si je fais un taux de 1% de garantie de mon CA je suis rémunéré à 2%. Si je fais un taux de 3% de garantie de mon CA à 4% on est d'accord je double ma rem' (100% de plus). Si je fais un taux de 6% de garantie de mon CA je prends 6% de rem, on est d'accord je ne double pas ma rem mais je ne l'augmente que de 50%. Il faut donc négocier une rem' à 8% sur le 3eme palier, cela serait cohérent on passe de 2% à 4% puis à 8% et pas 2,4,6. D'autant plus qu'il s'agit d'un axe majeur de notre métier, mettre des garanties pour augmenter la marge, donc gagnant/gagnant plus de rem' pour plus de marge.

3. la rem sur les accessoires : Même combat que sur les garanties ! Essayons de passer sur le 3ème palier d'un taux de rémunération de 5% à 6% pour la même raison que précédemment.

4. L'évolution sur les commandes internet. Il faut absolument discuter de ce point et savoir qu'elle est la stratégie de Carrefour à ce propos. A mon avis, si les vendeurs doivent servir, à l'avenir, des commandes internet, il faut que l'on soit intéressé. Comment ? Je n'ai pas la réponse !!!

Plusieurs options sont possibles : Les produits servis et préparés par les vendeurs doivent rentrer dans le CA. Ou encore une rem' sur le produit en question, une somme forfaitaire pour le service internet, une rem sous forme de bon d'achats Carrefour qui serait considéré comme un bonus que l'on pourrait avoir par trimestre (enfin le retour de la trimestrielle que l'on a perdu il y a quelques années!). Style, j'ai servi 50 000 euros de produits dans le trimestre, je reçois un bon d'achat de 150 euros Carrefour.

Ca reste que des idées comme ça, mais si le service internet débarque à l'epcs, il faut absolument mettre un garde fou pour ne pas se faire avoir ! Voilà j'espère que mes idées aideront à la réflexion

Pour sauver l'Epcs faut-il encore chercher à vendre

L'Epcs est un secteur où l'innovation est permanente, nos nombreux clients sont parfois perdu, ils sont prêts à investir pour s'équiper sur de nouvelles technologies mais ont peur de ne pas savoir s'en servir ou ne trouvent personne pour leur donner les clefs pour une bonne utilisation. Carrefour pourrait créer des sessions de formation prodiguées par des vendeurs, il ne s'agit pas d'aller très loin mais des petites formations d'une heure pour donner les bases. 3 axes pourraient être développés: tv connectés, premier pas informatique (wifi, imprimante, etc), et tablettes/smartphones.

Une stratégie de vente privé pour la sortie de nouveau produit hi-tech. En créant un partenariat avec les acteurs majeur de l'epcs Carrefour pourrait créer via le fichier client carte pass un système d'invitation VIP pour les "bons clients" . Exemple: Le nouvelle tablette X va sortir, créons un partenariat avec la marque pour leur proposer d'avoir la tablette avant tout le monde. Des invitations pour la sortie avant première sont envoyées aux clients vip pour découvrir et acheter avant tout le monde. On intègre une offre carte pass avec une hôtesse détaché sur le secteur qui met en avant une offre de financement particulière (taux de crédit...). L'impact serait fort on retrouverai notre quart d 'heure d'avance là où l'on a l'impression d'avoir 2 wagons de retard

Vendeur, réserviste, femme de ménage, caissière il faut choisir !

Paroles de vendeurs produits et services

Arrêtez de chercher à faire des économies sur le dos des vendeurs car c'est aussi eux qui vont chercher le client

Quatre ne se prononcent pas peur de perdre leur emploi dans 1 an avec la fermeture de l'EPCS

Il faut être fou pour accepter. Un vendeur qui dit oui ! C'est impossible...

Les vendeurs seront soumis à hauteur de 50% de leur rémunération aux primes EEG. Comment ces primes sont-elles calculées? ... si Carrefour ne joue pas le jeu et cela est déjà le cas à l'heure actuelle ? Avec la mise en rayon à l'horizon la suppression des backs office

L'augmentation de la rémunération fixe n'est pas suffisante

J'ai distribué l'hyper à chaque vendeur, mais impossible d'avoir une signature pour ou contre l'accord... Comme d'habitude... Il y a plusieurs élus FO dans le rayon...

Bonne mobilisation de l'équipe car pas facile en 2 jours de voir le 21 vendeurs .. mais bon on a fait ce que l'on a pu 17 réponses...

De plus en plus de charge de travail, de pression, horaires avec coupures, 6:/6/10 à abolir malgré quelques avancées pas suffisantes...



La direction est bien pressée de nous faire signer cet accord. C'est pour baisser nos primes une fois de plus comme la dernière fois... alors l'accord présent est pas si mal.

Après en avoir débattu avec tous les vendeurs, tous sont d'accord pour la signature de ce nouvel accord

On est POUR
Chez nous on a déjà l'encaissement et pas de back donc peu de changement.

Avant de vouloir encaisser ou mettre en rayon, régler les problèmes d'appro., de logistique et de commandes et laissez nous faire le job..... VENDRE

Tout temps utilisé a autre chose qu'à vendre et perte de temps et de service client.

Deux vendeurs n'ont pas d'avis car ils viennent juste d'arriver au magasin

Voici nos réponses délai un peu court et salariés en congés

Aujourd'hui quel est le but. ? Savoir comment aller chercher des parts de marché et faire cohabiter une rémunération descente et un résultat pour la boîte. Et bien je ne pense pas qu' on peut y arriver en jouant que sur le tableau du je te donne je reprends. Aujourd'hui il y a un malaise en EPCS et il est profond.

J'aime ma boîte et j'ai une très forte culture d'entreprise mais...

Notre SAV n'a pas de prestataire informatique, résultat, si un client veut commander des cartouches et bien on ne peut pas les commander pour notre client... ni commander le moindre accessoire informatique cités dans les notices des produits que l'on vend Pourquoi ne pas ouvrir un compte chez un grossiste informatique... ça simplifierais la vie...

Notre assortiment ne réponds pas aux attentes de nos consommateurs. Aujourd'hui on me demande sans cesse des films de protection de tablettes universel, des câbles USBHOST pour tablettes on en a pas... Pas de TV 12V pour le départ en vacances, etc...

On ne propose pas de services informatique pertinent. Darty propose de faire le transfert des données de ton ancien PC vers ton nouveau, nous non...

On est pas capables d'avoir un outil qui nous donne tout sur un seul logiciel, voire un doc excell... Ca avance mais trop doucement pour être efficace.

Je finirais sur le balisage technique de notre epcs, Il y a rien, juste la puissance en watt perdue dans un immense rectangle blanc... lol ?. Il faut un vendeur sur ce poste, car au dessus on est trop déconnecté de la réalité et des besoins.

Il y avait un projet jadis pour qu'on puisse vendre de la marchandise présente sur le site internet et être guelté dessus, mais c'est dans les oubliettes.

Notre site internet a 40 ans de retards c'est dommage.

Les chiffres objectivés sont pour notre part irréalisable.

Pourquoi les familles Disque dur, clé USB et décodeurs satellite sont passés en douce en accessoires et ne sont plus en hard, une belle baisse de salaire bien déguisée. Avant on été payés sur ces familles, des produits allant jusqu'à 149€ le morceau !! et qui prennent du temps à vendre. Alors qu'on est payé sur des lecteurs MP3 qui valent 9€ Le monde à l'envers...

Les chiffres objectivés sont pour notre part irréalisable. Pourquoi n'est il pas possible de les modifier, ce n'est pas normal que sur tous les vendeurs présent pratiquement aucun n'atteint quasiment aucun objectif mensuel... (depuis deux mois)

Pourquoi les garanties PEM n'ont pas de gueltes ? Dans notre magasin on est à 7 ventes en 1.5 an... je dois pas être loin du chiffre réel. Ils ont qu'à mettre toutes les garanties en LS tant qu'on y est... Ou alors nous gueltes commes les garanties des autres rayons.

Pourquoi la gestion du gem est tant une horreur dans nos magasins. Demande un tarif et les caractéristiques d'un lave vaisselle 45CM. Le vendeur ou la vendeuse si elle en a pas en stock va en premier ouvrir son tan, puis fouiller jusqu'à trouver la famille. Puis lancer atica pour connaître le prix actuel, puis elle va lancer prolog pour connaître la disponibilité en entrepôt, puis enfin aller sur internet pour connaître les caractéristiques que tu recherches, souvent sur un site concurrent...

Consultation pour signature le 23 octobre 2014

Sections	inscrits	Votants	%	Pour	Contre	Pas d'avis	CON-TRE
Alençon	3	3	100,0%	1	2	0	66,7%
Amiens	9	7	77,8%	0	7	0	100,0%
Angers Gd maine*	6	6	100,0%	2	4	0	66,7%
Angers St Serge	5	5	100,0%	0	5	0	100,0%
Anglet	10	10	100,0%	0	10	0	100,0%
Antibes	21	21	100,0%	7	10	4	47,6%
Armentières*	1	Malade	VALEUR!				VALEUR!
Aulnay sous bois	12	12	100,0%	0	12	0	100,0%
Avranches*	4	2	50,0%	1	1	0	50,0%
Balaruc	16	14	87,5%	0	14	0	100,0%
Bassens	9	6	66,7%	2	4	0	66,7%
Beaucaire	3	3	100,0%	3	0	0	0,0%
Bègles	13	7	53,8%	0	7	0	100,0%
Belle Épine	11	7	63,6%	0	7	0	100,0%
Berck*	8	8	100,0%	0	8	0	100,0%
Brest	10	6	60,0%	0	6	0	100,0%
Brives*	10		0,0%	Non concerné			VALEUR!
Chalons en Champagne	7	7	100,0%	2	5	0	71,4%
Chartres	11	11	100,0%	0	11	0	100,0%
Chateau Thierry	5	4	80,0%	0	4	0	100,0%
Chateauroux	8	6	75,0%	6	0	0	0,0%
Côtes de Nacre	5	5	100,0%	0	5	0	100,0%
Dijon Toison d'Or	8	6	75,0%	0	6	0	100,0%
Epernay	6	5	83,3%	4	1	0	20,0%
Fougères*	7	7	100,0%	7	0	0	0,0%
Hérouville	6	6	100,0%	3	3	0	50,0%
Ivry sur seine	11	7	63,6%	2	5	0	71,4%
Labège*	19		0,0%	ne sait pas			VALEUR!
Lescars	8	5	62,5%	0	5	0	100,0%
Libourne	6	6	100,0%	0	6	0	100,0%
Liévin	10	10	100,0%	0	10	0	100,0%
Lommes	5	2	40,0%	0	2	0	100,0%
Lormont	10	7	70,0%	7	0	0	0,0%
Lyon la Part dieu	8	7	87,5%	0	7	0	100,0%
Marseille Bonneveine	12	12	100,0%	12	0	0	0,0%
Marseille Gd Littoral	9	8	88,9%	0	8	0	100,0%
MarseilleLe Merlan	16	11	68,8%	1	10	0	90,9%
Maubeuge	5	5	100,0%	5	0	0	0,0%
Mérignac	19	10	52,6%	1	9	0	90,0%
Mondeville	11	7	63,6%	1	6	0	85,7%
Mont Saint Aignan*	13	13	100,0%	0	13	0	100,0%
Montereau	4	3	75,0%	0	3	0	100,0%
Montesson	16	12	75,0%	0	12	0	100,0%
Montigny*	6	6	100,0%	3	3	0	100,0%
Montluçon*	4	4	100,0%	0	3	1	75,0%
Nevers Marzy	9	7	77,8%	0	7	0	100,0%
Nice Lingostière	21	15	71,4%	0	15	0	100,0%
Nice TNL	14	14	100,0%	0	14	0	100,0%
Noisy Le grand*	6	6	100,0%	0	6	0	100,0%
Ollioules*	12		0,0%	ne sait pas			0,0%
Orange*	10	10	100,0%	0	10	0	100,0%
Orléans	2	2	100,0%	2	0	0	0,0%
Paimpol	6	5	83,3%	0	5	0	100,0%
Perpignan	11	8	72,7%	0	8	0	100,0%
Portet sur Garonne	21	18	85,7%	1	17	0	94,4%
Quimper	6	4	66,7%	0	4	0	100,0%
Reims Tinqueux*	6	6	100,0%	0	6	0	100,0%
Rennes Alma*	6	6	100,0%	0	6	0	100,0%
Rennes Cesson*	10	6	60,0%	2	4	0	66,7%
Saint Brice	10	8	80,0%	1	7	0	87,5%
Saint Herblain	4	4	100,0%	0	1	3	25,0%
Saint Jean de vedas*	10	7	70,0%	0	7	0	100,0%
Saint Malo	6	6	100,0%	0	5	1	83,3%
Sallanches	8	6	75,0%	0	5	1	83,3%
Saran	8	5	62,5%	1	4	0	80,0%
St Briec	9	8	88,9%	0	8	0	100,0%
Thionville	5	5	100,0%	0	5	0	100,0%
Uzès	4	4	100,0%	4	0	0	0,0%
Vannes	8	8	100,0%	0	8	0	100,0%
Vénissieux*	15	contre	VALEUR!		contre		100,0%
Villiers Bière	22	14	63,6%	0	14	0	100,0%
Wasquehal	14	4	28,6%	0	4	0	100,0%
TOTAL	669	495	74,0%	81	404	10	81,6%

Les magasins où la CFDT est présente et qui n'ont pas consultés

Aix en Provence
Annecy
Auchy les mines
Avignon
Avranches
Bonneveine
Bourges
Champs Sur Marne
Charleville Mézière
Cherbourg
Cholet
Collégien
Condé sur l'Escault
Creteil
Denain
Ecully
Etampes
Flins sur seine
Fourmies
Gennevilliers
Gruchet le Valasse
Guéret
Guingamp
L'Hay les Roses
La Ciotat
Laon
Limay
Lorient
Montreuil
Ormesson sur Marne
Paris Auteuil
Quetigny
Rosny sous Bois
Saint Denis
Saint Egrève
Saint Pol sur mer
Sannois
Sartrouville
Thiers
Trans en provence
Valenciennes
Villabé
Vitrolles

SDNH, Brives, le siège et 7 sections G&G ne sont pas directement concernés par cet accord

Dans certains magasins ,CFDT minoritaire, nous n'avons pas pu consulté face à l'hostilité d'un autre syndicat.



Débrayage à Rennes-Alma

TROP C'EST TROP !

265 c'est le nombre d'employés que nous sommes désormais dans le magasin. Ce nombre est le plus bas que nous ayons connu depuis des années. La conséquence en est des conditions de travail de plus en plus dégradées qui nécessitent de courir partout pour faire le même travail qu'avant et la multiplication des problèmes de santé liés à la fatigue et au stress.

Pour la Direction, il n'y a aucun problème de sous-effectif, bien au contraire puisque il nous a été dit pendant des mois que les frais de personnel étaient trop élevés et que les postes ne seraient pas remplacés. Les seules embauches ont été quelques contrats pros qui de toute façon ne seront pas ou peu gardés. Comme d'habitude...

Et pendant ce temps-là, le groupe CARREFOUR touchera pour l'ensemble de ses hypermarchés plus de 160 millions d'euros d'argent public pour 2014, afin, soi-disant, de créer des emplois. On voit le résultat.

Alors non, nous ne sommes pas d'accord et refusons de subir ces conditions de travail juste pour permettre à une poignée d'actionnaires d'engranger quelques millions d'euros supplémentaires.

Nous, employés, et vous, clients, nous avons les mêmes intérêts : de meilleures conditions de travail pour un meilleur service !



Samedi 11 octobre à partir de 9 heures à l'appel de la CFDT et de la CGT, nous avons organisé un débrayage pour des embauches, des horaires correctes, le respect des accords sé-

niers et de l'accord local sur le samedi de repos en rayon tous les 5 semaines.

Un trac a été distribué aux clients, il a beaucoup intéressé (pub détournée).

Un accord signé par la CFDT et la CGT a été négocié avec la direction. Il prévoit des embauches dans divers secteurs, le remplacement des arrêts de plus de 15 jours, l'application et le respect des accords.

Nous avons demandé à FO de se joindre à nous, ils ont refusé. Par contre la direction a été prévenue qu'on allait faire grève alors que nous comptons beaucoup sur l'effet de surprise. En effet Carrefour Cesson étant très proche, nous craignons qu'ils fassent appel à eux pour remplacer les salariés faisant le débrayage.

Au final l'action se clôt avec des résultats concrets.

Fait à Rennes, le 11 octobre 2014

Patrick GAUTIER - Directeur

Marie Amélie DEBROISE-DS CFDT

Yolande JULE-DS CGT

Y. Jule *gouezigoux Benjamin* *g. guéguen*

*Carrefour Uzès
sous les eaux*

10-10-2014



L'Hyper !

