



**Coordination
Carrefour
Hypermarché**

ON LÂCHE RIEN...
NI PERSONNE

Compte Rendu commission Vendeurs Franchise Darty du 01 octobre 2018

Pour les dirigeants, le « test » Darty sera l'avenir. Notre modèle EPCS actuel est dépassé. Les dirigeants avouent leurs retards dans ce secteur. **N'ayant jamais su le gérer, pour la CGT, le vendeur n'a pas à payer les mauvaises stratégies du national !**

Souhaitant une franchise avec Darty sur le modèle Shop in Shop, Carrefour lui achètera les produits, les gondoles, l'habillement, l'informatique, logiciels, caisses, anti-vol... et réduira ce secteur. Carrefour devra leur reverser un pourcentage non défini à ce jour. Pendant la période test, application de grilles différentes sur les 2 magasins. Pour les mois d'octobre et novembre, les vendeurs percevront la rémunération N-1 (avant le test). Lancement du projet le 21.11.2018, ensuite le vendeur percevra la prime la plus favorable entre la nouvelle grille et N-1 (au prorata du temps de présence).

Durée du test entre 6 mois à 1 an. **(N'oublions pas que l'accord vendeurs prend fin en juin 2019)**

Le vendeur sera en immersion dans le monde impitoyable de Darty pendant 1 mois et recevra le St GRAAL, le livret apprenant.

La rémunération sera basée essentiellement sur les services (voir tableaux ci-dessous). Il conservera son maigre salaire de base.

Des coachs seront envoyés par Darty pour un contrôle du bon déroulement en magasin. Les magasins seront composés d'un manager Carrefour, les vendeurs, un niveau 4, 2 backs en moyenne, et de 4 hôtesses polyvalentes Carrefour.

Aucun catalogue ne sera distribué pour les franchisés. Plus de journées carte Pass, plus de financements gratuits Carrefour Banque.

Le vendeur devra être totalement polyvalent : conseil, encaissement, financement, mise en rayon. Les points encaissements seront dans les shops. Les hôtesses devront

également faire de l'encaissement, du financement, du SAV... La question sur les salariés retissant (vendeur ou back) reste floue, Carrefour gèrera au cas par cas. Pour le vendeur non signataire de l'accord 2000, la direction lui fera une proposition, non définie à ce jour.

La direction n'exclue pas de mettre l'EPCS en métier sensible. Pour la CGT tout est clair, en 10 ans le secteur a perdu la moitié de ses vendeurs. Aujourd'hui, une partie acceptera de passer Darty pendant qu'une autre refusera et quittera par dégoût la société. Au final, Carrefour pourra négocier avec les syndicats maison, un PDV à moindre coût !

Proposition de rémunération n°1

Collectif			Individuel		
Prime plafonnée			Prime déplafonnée		
CA Secteur	Marge	NPS	Garanties	Services	Produits TQ
≤100% = 50€	≤100% = 50€	X- 1 =20€	8% du PV HT des Garanties	5€ par service vendu	1,8% du PV HT des produits
≤105% = 100€	≤105% = 100€	X =60€		. Assurance nomade . Installation . Abonnement . Financement	. Modèle d'exposition . Produits fin de série
		X+5 = 100€			

A savoir: la prime NPS est basée sur la satisfaction client Darty. De l'achat à la livraison en passant pas l'encaissement. **Le vendeur ne pourra pas maîtriser cette prime.**

Proposition de rémunération n°2

Collectif			Individuel			
Prime plafonnée			Prime déplafonnée			
CA Secteur	Marge	NPS	Produits	Garanties	Services	Produits TQ
≤100% = 25€	≤100% = 25€	X- 1 =10€	Euro pièces Système D (150€ max)	8% du PV HT des Garanties	5€ par service vendu	1,8% du PV HT des produits
≤105% = 50€	≤105% = 50€	X =30€			. Assurance nomade . Installation . Abonnement . Financement	. Modèle d'exposition . Produits fin de série
		X+5 = 50€				

