

NON AUX BAISSES RÉPÉTÉES DES GUELTES !

-30 % EN MAI ! QUE L'ON CESSE DE PRENDRE LES VENDEURS POUR DES ...

Les vendeurs Serca de Nîmes demandent :

☛ **Que les gueltes soient rehaussées en mai avec effet rétroactif au 1^{er} mai.**

Depuis plusieurs mois la baisse des gueltes se fait ressentir jusque sur les bulletins de paie. La moyenne sur une sélection de produits représentative des UE atteint -34,25 % entre avril et mai.

Les objectifs en termes de chiffre d'affaires et de garanties longue durée fixés par la direction sont globalement atteints par les vendeurs. Malgré cela, trop souvent, ils ne parviennent pas à ce que le montant des gueltes acquises dépasse le salaire minimum garanti par les accords conventionnels (proches du Smic). De ce fait, ils sont doublement pénalisés : salaire en baisse et perte de la prime de performance mensuelle (0,20 % du chiffre d'affaires hors GLD).

☛ **Des explications sur le calcul des gueltes et objectifs et sur des pratiques pour certaines non-conformes aux accords conventionnels.**

① OBJECTIFS. Quels sont les objectifs individuels et le pourcentage prévus pour chaque vendeur ?

② Comment cela est-il déterminé ?

③ VENDEURS MICRO. Comment les gueltes sont-elles simulées, sur quels critères et sur quelles bases ?

④ INTERVENANTS EXTÉRIEURS. Ils sont rémunérés par les fournisseurs et non par Géant ou Serca ; dès lors, est-il normal qu'ils disposent d'un code vendeur dégageant de la guelte ? Comment leur part de guelte est-elle prise en compte dans la «simulation» de gueltes ?

⑤ «SIMULATION». Nous demandons à voir la «simulation» de mai et à la comparer à celle des mois précédents.

Seule chez Serca, la Cfdt se bat pour les conditions de travail, le respect des salariés et les rémunérations.

Pour quelle raison les vendeurs ne sont jamais concertés avant la mise en application ?

⑥ HORAIRES. Pourquoi ne sont-ils pas affichés quinze jours avant leur application conformément aux accords d'entreprise ?

⑦ «ANNULE ET REMPLACE». Pourquoi le vendeur subit-il une diminution de sa guelte consécutivement aux opérations «Annule et remplace» d'un mois sur l'autre ?

⑧ GESTES COMMERCIAUX. Pourquoi la guelte du vendeur doit-elle diminuer si un produit part en livraison chez un client, si un geste commercial est effectué (produit abîmé, etc.) ?

⑨ BONS MANUELS. Pourquoi ne donnent-ils pas lieu à rémunération (le jour même de la vente, voire quelques jours après ou en fin de mois) ?

⑩ ACOMPTE. Pourquoi les 20% ne sont pas demandés pour les bons manuels établis par les vendeurs comme dans les autres magasins ?



☛ **Les vendeurs Serca du Géant de Nîmes demandent l'ouverture de négociations et la signature d'un protocole pour les conditions de reprise du travail avec paiement des jours de grève.**

Le 14 mai 2004,
Fadi Jabado,
Délégué syndical Cfdt Serca-Montpellier.

Cfdt
des choix. des actes
SERCA
<http://sercacfdt.free.fr>