

Au lieu de valoriser le BAS,

Redéploiement
de l'activité
non-alimentaire
dans les hyper-
marchés Géant



ils taillent dans le vif !



Après 15 magasins en 2005, Serca viré de 5 autres en 2006:

- × Castres
- × Chaumont
- × Lorient-Larmor
- × Limoges
- × Saint-Brieuc

Dans 7 autres, ce sera la mise en place d'une boutique BAS en libre service (sans vendeurs Serca):

Chartres, Chasse-sur-Rhône, Millau, Montpellier, St-Martin d'Hères, Tours-La-Riche, Troyes-Barberey.

Dans 12 autres, la boutique BAS conservera une aide à la vente (vendeurs Serca, mais combien?):

Aix-en-Provence, Amiens, Anglets, Angoulême, Besançon, Bourges, Chalon-sur-Saône, Clermont-Ferrand, Grenoble-Fontaine, Hyères, Marseille-Barnéoud, Poitiers.

Source : CCE DCF, 28 février 2006

Vendre sans vendeurs! Le nouveau concept BAS des marchands de pois-chiches se généralise. Une preuve de plus qu'ils n'ont rien compris au BAS. Pourquoi le BAS peut-il être rentable ailleurs et qu'il ne le serait pas chez Géant?

Poser les bonnes questions reviendrait à chercher les responsabilités de ceux qui ont «géré» (ou précipité) la déconfiture et ramé dans le sens du courant (c'était pour ça, le stage de rafting?). Pourquoi l'équipe des vendeurs Serca n'a plus aujourd'hui le même appétit de gagners qu'il y a quelques années? Ils sont pourtant toujours reconnus comme les meilleurs de la profession et sont toujours aptes à bien remonter le courant.

Voilà une autre bonne question qui interroge sur l'action dévastatrice des RAFV sur la motivation de leurs équipes: ils ont trop souvent confondu stimulation et «schlague».

Une autre cause est à rechercher dans les disparités salariales injustifiées: comment garder sa motivation quand vos chefs vous condamnent sciemment au minimum garanti, c'est à dire à une paye d'ouvrier non qualifié, quand vous voyez dans d'autres magasins, des vendeurs aussi méritants que vous gagner leur vie convenablement?

Double bonnet et double jeu des fossoyeurs du BAS

Conséquence, le directeur général de Serca s'en est fait une fois de plus le fossoyeur, mardi 28 février, devant le CCE de Distribution-Casino-France (DCF) en prenant son autre bonnet de responsable métier BAS. Son analyse était la même que pour justifier le plan social de 2005. Un simple «copier-coller» pour faire passer une nouvelle pilule. Bientôt, devant le CCE de Serca, le même viendra nous dire, le cœur sur la main, que c'est la faute aux nouvelles orientations de Géant...

La nouveauté 2006 est le **miracle de la Boutique électronique** testée à Lons-Le-Saunier. **Miracle ou mirage?** La CFDT-Serca restera très vigilante sur ce nouveau concept quant à son **impact sur l'emploi des vendeurs Serca. Ces boutiques doivent fonctionner avec des vendeurs Serca** et non des démonstrateurs extérieurs en situation de précarité, comme les démonstrateurs actuellement en place aux rayons téléphonie.

Combien de vendeurs sur le carreau, et de salariés des CTR, par ricochet?

«Aucun autre plan social à l'horizon», avait assuré le directeur aux deux bonnets lors du dernier. A peine un an après, le voilà qui va repasser les plats! Plus que la question du crédit à accorder à de tels «managers» se pose la question du **devenir des vendeurs dans les magasins concernés**. Quels postes la direction va t'elle leur proposer? Employé libre-service, hôtesse de caisse, directeur international à Genève comme lors du dernier plan social? Pour beaucoup, le risque est d'aller gonfler les rangs des chômeurs.

L'autre question grave est l'impact de ce «redéploiement» sur l'activité des CTR, et donc sur l'emploi dans l'après-vente ■

cfdt
des choix. des actes
SERCA