

**ACCORD DIT « PASSERELLE » DU 5 JANVIER 2007
PORTANT AVENANT AU STATUT DISTRIBUTION CASINO FRANCE**

Pour la Direction :

La Société Distribution Casino France, représentée par

- M. Gérard MASSUS, Directeur des Relations Sociales,
- M. Bertrand HANOTEAU, Directeur des Ressources Humaines de la Branche Géant Casino

Pour les organisations syndicales représentatives :

- Pour la CFE-CGC, Mme Christine FAGES
- Pour la CFTC, M. Yann CODURI
- Pour la CGT, Mme Sylvie VACHOUX
- Pour la Fédération des Services CFDT, Mme Anne-Marie COAT
- Pour le Syndicat Autonome, Mme Evelyne GUIGNARD
- Pour le SNTA-FO Casino, affilié à la FGTA-FO,
- Pour l'UNSA Casino, M. Michel POZO

en présence de la Direction de la Force de Vente Serca et d'un représentant de la Force de Vente Serca par organisation syndicale représentative,

Il a été convenu ce qui suit.

PREAMBULE

Afin de permettre l'accueil dans les meilleures conditions du personnel de la Force de Vente Serca qui a intégré les effectifs de Distribution Casino France le 1^{er} janvier 2007, les partenaires sociaux de Distribution Casino France se sont réunis à différentes reprises au cours des mois de novembre et décembre 2006 en présence de représentants des partenaires sociaux de la Société Serca pour anticiper et convenir des solutions conventionnelles les plus harmonieuses.

L'ensemble de ces réunions avait pour objectif de réaliser le transfert dans les meilleures conditions d'équilibre et de stabilité permettant ainsi d'assurer au sein de la Société Distribution Casino France la pérennité des différentes fonctions composant la Force de Vente.

Pour ce faire, les spécificités des vendeurs BAS ont été prises en compte.

Le nouveau statut conventionnel applicable au personnel de la Force de Vente BAS sera constitué par :

- d'une part, la Convention Collective Nationale du Commerce de Détail et de Gros à Prédominance Alimentaire du 12 juillet 2001
- d'autre part, l'ensemble des accords d'entreprise Distribution Casino France

adapté selon les modalités spécifiques suivantes.

ARTICLE 1 – PERIMETRE

Ces dispositions spécifiques s'appliqueront au personnel de la Force de Vente BAS n'ayant pas le statut Distribution Casino France au 31 décembre 2006 et effectivement transférés à Distribution Casino France au 1^{er} janvier 2007, ainsi qu'aux nouveaux embauchés vendeurs BAS à compter du 1^{er} janvier 2007.

ARTICLE 2 – CLASSIFICATIONS ET GRILLES DE SALAIRE

Il est inséré un article dénommé « Personnel Force de Vente BAS » venant modifier l'accord passerelle du 13 février 1998 sur la mise en œuvre des nouvelles classifications au sein de la Société Casino France et son avenant du 1^{er} décembre 2000 repris par l'accord général de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001.

Cet article comporte les dispositions particulières suivantes :

Personnel Force de Vente BAS

1 - Vendeurs BAS

Fonctions repères

La classification de la Convention Collective Nationale du Commerce de Détail et de Gros à Prédominance Alimentaire comprend deux définitions de vendeurs :

Niveau 2 – Vendeur/Vendeuse

Niveau 3 – Vendeur/Vendeuse Technique

Une définition de l'emploi « vendeur » existe dans la CCN de l'audiovisuel et est reprise dans l'accord Serca. Cette définition complétée par les critères classant prévus dans la CCN de l'audiovisuel :

- la complexité de l'action,
- l'autonomie, l'initiative, la responsabilité,
- la formation, l'expérience, la compétence.

était valable pour les quatre niveaux qui étaient utilisés à Serca :

- Niveau I2 Vendeur débutant
- Niveau I3 Vendeur confirmé
- Niveau II2 Vendeur très confirmé
- Niveau II3 Vendeur très qualifié.

Aussi, les partenaires sociaux ont décidé, de créer une classification spécifique « Vendeur BAS » avec quatre niveaux :

- 2 V1 Vendeur BAS débutant
- 2V2 Vendeur BAS confirmé
- 3V1 Vendeur BAS très confirmé
- 3V2 Vendeur BAS très qualifié

Ils conviennent également de maintenir la définition de l'emploi « vendeur » de la fiche emploi repère n° 1 qui était en vigueur à Serca et qui sera applicable à compter du 1^{er} janvier 2007 au sein de Distribution Casino France pour les quatre niveaux vendeurs BAS. Cette définition est reprise en annexe 1 du présent accord.

Cette classification est complétée par les critères classant qui étaient en vigueur au sein de la CCN de l'audiovisuel et qui sont conservés, à savoir :

- la complexité de l'action,
- l'autonomie, l'initiative, la responsabilité,
- la formation, l'expérience, la compétence.

Viendront se rajouter à ce tableau « classifications », des minimums garantis dont le montant au jour de la signature de l'accord passerelle figure dans l'annexe 2.

Du fait de l'instauration de ce minimum garanti conventionnel spécifique « vendeurs BAS », les partenaires sociaux conviennent qu'il sera nécessaire de l'examiner de manière spécifique chaque année dans le cadre de la négociation annuelle obligatoire.

Période de test

Enfin, il est rappelé qu'un test est actuellement en cours au sein des magasins équipés de boutiques électroniques pour une fonction de premier vendeur classé « Vendeur très qualifié » niveau II3 auquel est appliqué le minimum garanti du niveau III 1 de la grille de salaire Serca.

Dans le cadre du présent accord passerelle, ces premiers vendeurs seront classés « premier vendeur BAS » niveau 4V1.

Période d'accueil

Les partenaires sociaux sont convenus de maintenir les dispositions qui étaient en vigueur à Serca, à savoir :

- Pour les vendeurs débutants BAS, passage au bout d'un an de pratique continue, du niveau vendeur débutant BAS au niveau vendeur confirmé.
- Lorsque l'embauche n'est pas réalisée au niveau « vendeur débutant BAS », la situation est examinée à l'issue d'une période de 9 mois.

2 – Personnel administratif

Le personnel administratif de la Force de Vente BAS était classé au niveau II 2 de la classification Serca.

Il est convenu que ces salariés seraient classés au niveau 3B de la grille de classification DCF.

Par ailleurs, la définition de leur emploi « Emploi Tertiaire, secrétaire standardiste » qui était utilisée à Serca n'étant pas prévue dans la Convention Collective Nationale du Commerce de Détail et de Gros à Prédominance Alimentaire, les partenaires sociaux décident de prendre l'appellation « Agent Administratif » qui elle est prévue dans Convention Collective Nationale du Commerce de Détail et de Gros à Prédominance Alimentaire du 12 juillet 2001.

3 – Responsables Régionaux Animation de la Force de Vente BAS et Formateurs

Ces salariés ont le statut « Cadre » et étaient classés à Serca aux niveaux II et III. Les classifications DCF pour les Cadres comprennent trois niveaux (niveaux 7 à 9).

Il est convenu que le niveau II deviendra le niveau 7 et le niveau III deviendra le niveau 8.

Cette disposition avait d'ailleurs été prévue par l'accord Classification Serca du 23 octobre 2002 pour tenir compte des passerelles existantes dans le Groupe Casino, en particulier pour les Cadres.

Il est également convenu que la grille de salaire DCF pour les cadres sera appliquée à ces membres de l'encadrement.

ARTICLE 3 – PRIME ANNUELLE

Personnel Force de Vente BAS

1 - Vendeurs BAS

Ces salariés ne bénéficiaient pas d'une prime annuelle, celle-ci n'étant prévue ni dans la CCN de l'Audiovisuel, ni dans les accords Serca.

Les partenaires sociaux, conscients du système spécifique de rétribution des vendeurs fondé sur le système de la rémunération variable, décident de faire bénéficier les vendeurs BAS d'une prime annuelle intitulée « Prime annuelle vendeurs BAS ».

Les modalités d'attribution de cette prime annuelle seront identiques aux modalités prévues pour la gratification annuelle définie à l'annexe 5 de l'accord d'Entreprise Casino France du 19 décembre 1996 repris par l'accord de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001, à l'exception de l'assiette de calcul.

Compte tenu du caractère variable de la rétribution des vendeurs, les partenaires sociaux ont décidé que l'assiette de la « prime annuelle vendeurs BAS » serait calculée sur la base du minimum garanti du régime horaire contractuel correspondant à la classification, au prorata du temps de présence. Pour les vendeurs BAS, il est convenu que le salaire forfaitaire correspond au minimum garanti.

Pour le cas particulier des salariés à temps partiel qui auraient vu modifier temporairement leur régime horaire dans le courant de l'exercice, l'assiette de calcul de la prime annuelle serait égale à la moyenne des minimums garantis de la période considérée.

En cas d'absence sur la période (hors congés annuels, absences pour cause d'accident du travail ou maladie professionnelle dans la limite ininterrompue d'un an, de maladie de moins d'un mois, de maternité (16 semaines, éventuellement allongées), de congés d'adoption (10 semaines, éventuellement allongées), de congé de paternité, d'exercice du mandat syndical, de formation professionnelle), cette prime sera calculée au prorata du temps de présence effective.

2 – Personnel administratif de la Force de Vente BAS

Ces salariés ne bénéficiaient pas d'une prime annuelle, celle-ci n'étant prévue ni dans la CCN de l'Audiovisuel, ni dans les accords Serca.

En revanche, ils bénéficiaient d'une rémunération variable versée semestriellement.

Aussi, les partenaires sociaux conviennent que le personnel administratif de la Force de Vente BAS bénéficiera à compter du 1^{er} janvier 2007 des dispositions de l'annexe 5 « Gratification annuelle » de l'accord d'Entreprise Casino France du 19 décembre 1996 repris par l'accord de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001.

Compte tenu de son caractère plus avantageux, les partenaires sociaux décident que, pour les bénéficiaires de la prime semestrielle dénommée CAPN, celle-ci prendra fin le 31 décembre 2006 et, s'y substituera à compter du 1^{er} janvier 2007, la gratification annuelle telle que précisée au paragraphe ci-dessus.

3 – Responsables Régionaux Animation de la Force de Vente et Formateurs

Ce personnel d'encadrement de la Force de Vente BAS continuera à bénéficier de la gratification annuelle selon les dispositions de l'annexe 5 « Gratification annuelle » de l'accord d'Entreprise Casino France du 19 décembre 1996 repris par l'accord de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001.

ARTICLE 4 - PRIME D'ANCIENNETE

Il est tout d'abord rappelé que les salariés de la Force de Vente statut « Employés » bénéficiaient d'une prime d'ancienneté, conformément à la Convention Collective Nationale de l'Audiovisuel.

Or, la Convention Collective Nationale du Commerce de Détail et de Gros à Prédominance Alimentaire et les accords d'entreprise Distribution Casino France ne prévoient pas le versement d'une prime d'ancienneté.

Aussi, les partenaires sociaux décident de ne pas maintenir cette prime d'ancienneté au sein de Distribution Casino France à compter du 1^{er} janvier 2007 et d'appliquer les dispositions suivantes au personnel bénéficiant d'une prime d'ancienneté au 31 décembre 2006 :

- Pour chaque bénéficiaire, le montant de cette prime sera gelé à sa valeur au 31 décembre 2006 sur la base du minimum garanti du régime horaire contractuel. A compter du 1^{er} janvier 2007, la valeur absolue correspondante apparaîtra désormais sur le bulletin de salaire Distribution Casino France sous la rubrique « Prime accord passerelle du 5 janvier 2007 ».
- Afin de tenir compte des changements de tranche d'ancienneté qui devraient intervenir, conformément à la Convention Collective Nationale de l'Audiovisuel, entre le 1^{er} janvier 2007 et le 31 décembre 2007, il sera tenu compte par anticipation de cette modification de la façon suivante :

Le douzième du montant annuel complémentaire qui aurait dû être versé en 2007 est rajouté à la valeur absolue de la prime d'ancienneté versée au 31 décembre 2006. Cette valeur absolue apparaîtra sur le bulletin de salaire Distribution Casino France dans la rubrique « Prime accord passerelle du 5 janvier 2007 ».

ARTICLE 5 – INDEMNITE DE TENUE

Il est précisé qu'il subsistait à Serca une indemnité de tenue pour certains vendeurs.

La Convention Collective Nationale du Commerce de Détail et de Gros à Prédominance Alimentaire et les accords d'entreprise Distribution Casino France ne prévoient pas le versement de cette indemnité.

Aussi, les partenaires sociaux décident de ne pas maintenir cette indemnité au sein de Distribution Casino France à compter du 1^{er} janvier 2007.

Pour chaque bénéficiaire, la valeur absolue correspondant à cette indemnité apparaîtra à compter du 1^{er} janvier 2007 sur le bulletin de salaire Distribution Casino France dans la rubrique « Prime accord passerelle du 5 janvier 2007 ».

ARTICLE 6 – DEFINITIONS DU TAUX HORAIRE MOYEN ET DU SALAIRE DE REFERENCE MENSUEL

Au regard de l'accord de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001, il est précisé ce qui suit prenant en compte le caractère variable de la rétribution des vendeurs BAS :

1 – Taux horaire moyen

Le taux horaire moyen des douze derniers mois est calculé de la façon suivante :

$$\text{Taux horaire} = \frac{\text{Gueltes} + \text{complément minimum garanti} + \text{prime performance} + \text{prime accord passerelle}}{\text{Heures travaillées à la vente}}$$

Entrent également dans le calcul du taux horaire les majorations heures de nuit à la vente et les majorations des dimanches et jours fériés travaillés.

2 – Salaire de référence mensuel

Le salaire de référence mensuel est égal à ce taux horaire multiplié par l'horaire contractuel du mois. Etant entendu que sur cette période fixe de douze mois les mois non travaillés ne rentrent pas dans le calcul.

Le salaire de référence mensuel permet de calculer le salaire en cas de congés annuels, congés événements familiaux, absences autorisées payées, le complément de salaire en cas de maladie ou accident du travail.

Allocation de départ à la retraite et indemnité de rupture du contrat de travail

Les partenaires sociaux conviennent que le salaire servant de base au calcul de l'allocation de départ à la retraite et à l'indemnité de rupture du contrat de travail sera égal au salaire de référence mensuel défini au paragraphe ci-dessus plus 1/12^e de la prime annuelle.

ARTICLE 7 – SPECIFICITE DES HEURES « HORS VENTE »

Les heures « hors vente » sont spécifiques au métier de vendeur « BAS ». Elles regroupent certaines activités pendant lesquelles le vendeur n'est pas en acte de vente : inventaire, formation, délégation, ...

Compte tenu que la notion d'heures « hors vente » n'existe ni dans la Convention Collective Nationale du Commerce de Détail et de Gros à Prédominance Alimentaire, ni dans les accords Distribution Casino France, les partenaires sociaux conviennent de mettre en place un paragraphe spécifique « vendeurs BAS » dans le titre I – D – La Rémunération de l'accord Casino France du 19 décembre 1996 repris par l'accord de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001.

Ainsi, il est convenu de la spécificité suivante qui s'appliquera à compter du 1^{er} janvier 2007 :

Les heures « hors vente » spécifiques au métier de vendeur « BAS » concernent certaines activités pendant lesquelles le vendeur n'est pas en acte de vente : inventaire, formation, délégation, etc ...

Elles sont rémunérées sur la base du taux horaire moyen des douze derniers mois.

Elles ne proratent pas le minimum garanti quand elles sont réalisées au-delà de la base horaire du contrat hebdomadaire.

Elles proratent le minimum garanti quand elles sont comprises dans la base horaire du contrat hebdomadaire.

ARTICLE 8 – ORGANISATION DU TRAVAIL

Durée du travail

1 - Vendeurs BAS

L'accord Serca ne prévoyait pas de système de modulation pour les vendeurs compte tenu de la spécificité de leur métier.

L'accord « ombrelle » sur l'Aménagement et la Réduction du Temps de Travail du 17 juin 1999 prévoit pour le personnel « employés ouvriers » de Distribution Casino France une organisation du travail sur une base annuelle avec modulation.

Les partenaires sociaux ont décidé de maintenir la spécificité des vendeurs BAS concernant la durée du travail et de ne pas leur appliquer de modulation. De ce fait, ils ne bénéficieront pas de la semaine de repos, telle que définie dans l'accord « ombrelle » du 17 juin 1999.

2 – Personnel administratif

Selon l'accord d'entreprise Serca, le temps de présence du personnel administratif est de 35 h par semaine, soit 33 h 83 centièmes de travail effectif.

Conformément à l'accord « Ombrelle » sur l'Aménagement et la Réduction du Temps de Travail du 17 juin 1999 applicable à Distribution Casino France, le temps de travail effectif de ce personnel passera à compter du 1^{er} janvier 2007 à 34 h 20 centièmes. Cet horaire sera organisé sur une base annuelle avec modulation de manière à permettre à chaque salarié de bénéficier d'une semaine de repos à prendre en concertation avec son responsable.

De plus, le personnel administratif transféré bénéficiera d'une pause de 3 mn par heure de présence à compter du 1^{er} janvier 2007.

3 – Responsables Régionaux Animation de la Force de Vente et Formateurs

La règle prévue par l'avenant du 19 avril 2001 à l'accord « ombrelle » sur l'Aménagement et la Réduction du Temps de Travail du 17 juin 1999 sera appliquée à compter du 1^{er} janvier 2007.

Temps d'habillage et de déshabillage

L'accord d'entreprise Serca prévoit pour le personnel en contact avec les clients pour lesquels une tenue est imposée par l'Entreprise que le temps nécessaire à l'habillage et au déshabillage est du temps de travail effectif.

L'accord Distribution Casino France prévoit quant à lui d'accorder à tous les salariés concernés par la tenue de travail, le bénéfice d'une minute de pause supplémentaire par heure de présence sans pour autant augmenter le temps de présence, ce qui équivaut à un temps de repos supplémentaire.

Aussi, compte tenu du principe de cohérence au sein des différents établissements concernés, les partenaires sociaux conviennent d'appliquer les règles en vigueur à Distribution Casino France pour les vendeurs BAS à compter du 1^{er} janvier 2007.

Journée de solidarité

Il est convenu de préciser les dispositions de l'accord Groupe Casino sur les modalités d'aménagement de la journée de solidarité du 29 avril 2005 applicable à Distribution Casino France. Cette précision prend en compte la spécificité « vendeurs BAS » et les modalités particulières qui étaient appliquées à Serca pour les vendeurs « BAS ». Ainsi, les heures correspondant à la journée de solidarité seront imputées sur des heures hors vente telles que définies à l'article 7.

Travail du dimanche ou du jour de repos hebdomadaire

Les partenaires sociaux conviennent de préciser dans l'annexe 3 « Travail du dimanche ou du jour de repos hebdomadaire » de l'accord Casino France du 19 décembre 1996 repris par l'accord de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001 les modalités spécifiques « vendeurs BAS » appliquées à Serca concernant le travail du dimanche, à savoir :

Pour les vendeurs BAS, les heures exceptionnellement travaillées le dimanche sont payées de la manière suivante :

- D'une part, paiement des heures effectuées le dimanche au taux horaire de référence
- D'autre part, les gueltes acquises ce jour-là
- ou pour les vendeurs affectés au PEM et aux boutiques électroniques : la rémunération incluse dans les primes de ventes au prorata temporis des objectifs et des réalisés mensuels de la grille (celle-ci peut être consultée auprès du Chef de Groupe).

De plus, il y a décalage et non suppression du jour de repos hebdomadaire légal (non rémunéré) qui devra être accordé dans les quinze jours qui précèdent ou suivent le dimanche travaillé. Ce délai peut être porté à un mois, sur demande expresse du vendeur BAS.

Jours fériés

Les partenaires sociaux conviennent de préciser dans l'annexe 3 « Jours Fériés » de l'accord Casino France du 19 décembre 1996 repris par l'accord de substitution Distribution Casino France du 1^{er} août 2001 les modalités particulières spécifiques « Vendeurs BAS » qui étaient en vigueur à Serca pour le paiement des heures travaillées le jour férié :

Pour les vendeurs « BAS », le travail du jour férié bénéficie d'une rémunération particulière comprenant :

- Une fois le nombre d'heures prévues par le Chef de Groupe (grille de pointage) au taux horaire de référence
- Une fois les heures effectuées en majoration heures fériées au taux horaire de référence
- Une fois les gueltes acquises ce jour-là
- ou, pour les vendeurs affectés au PEM et aux boutiques électroniques : une fois la rémunération incluse dans les primes de ventes au prorata temporis des objectifs et des réalisés mensuels de la grille (celle-ci peut être consultée auprès du Chef de Groupe).

En ce qui concerne l'organisation du repos la semaine comprenant un jour férié et le nombre de jours fériés travaillés dans l'année, il est convenu que les modalités en vigueur à DCF s'appliqueront aux vendeurs BAS à compter du 1^{er} janvier 2007.

ARTICLE 9 - HEURES COMPLEMENTAIRES ET HEURES SUPPLEMENTAIRES

Il est convenu de maintenir la spécificité qui était en vigueur à Serca pour les vendeurs BAS concernant les heures complémentaires et les heures supplémentaires.

Ainsi, il est apporté les précisions suivantes dans les accords Distribution Casino France :

Vendeurs BAS

Heures complémentaires et heures supplémentaires

Les heures complémentaires et les heures supplémentaires proratent le minimum garanti.
Si le montant des gueltes ne dépasse pas le nouveau minimum garanti, le salaire est complété jusqu'au montant du nouveau minimum garanti.

Les heures supplémentaires réalisées par les vendeurs BAS sont rémunérées de la façon suivante :

- Gueltes perçues auxquelles s'ajoute une majoration de 25 % du taux horaire de référence de la 36^e heure à la 43^e heure.

Fait à St-Etienne, le 5 janvier 2007

Pour Distribution Casino France :

Gérard MASSUS

Pour les organisations syndicales :

CFE-CGC : Christine FAGES

CFTC : yann CODURI

CGT : Sylvie VACHOUX

Fédération des Services CFDT :
Anne-Marie COAT

Syndicat Autonome : Evelyne GUIGNARD

SNTA-FO Casino affilié à la FGTA-FO :

UNSA Casino : Michel POZO

ANNEXE 1

Fiche emploi repère « Vendeur/Vendeuse BAS »

Définition générale :

"Argumenter et vendre les produits, les services sur le lieu de vente ou chez le prospect client."

Activités :

- ✓ Accueil du client,
- ✓ Argumentation de vente,
- ✓ Information et conseil (conseil de vente, règlement, livraison, garantie, etc...),
- ✓ Formalisation de la vente et établissement des documents de vente,
- ✓ Vente des produits et des services,
- ✓ Connaissance des produits,
- ✓ Etiquetage et mise en place des produits en rayon,
- ✓ Vérification de la disponibilité des produits,
- ✓ Transmission en interne des informations et demandes émanant des clients,
- ✓ Tenue du rayon (rangement, balisage),
- ✓ Implication (*) en matière de propreté et de sécurité.

* Implication ne veut pas dire exécution.

<u>Type de document :</u> Procédure		
	<u>Origine de la contribution :</u> GTE 06 Espace RH	<u>Pays concerné(s) :</u> France
		<u>Branche(s) / Activité(s) / Service(s) concerné(s) :</u> Toutes branches / Tous services

<u>Titre du document :</u> 11 Accord dit passerelle portant avenant au statut DCF (Force de vente) du 5 janvier 2007 (Procédure Pays)

<u>Mots-clés / Objectifs du document :</u> Prise de connaissance de l'accord
--

<u>Remarques :</u> .

<u>Nom du fichier attaché :</u> 11_accordpasserelleforcevente_5_01_07.pdf Ce fichier est attaché au document : 11 Accord dit passerelle portant avenant au statut DCF (Force de vente) du 5 janvier 2007

<u>Valideur</u> CROZIER FRANCOISE	<u>Certificateur</u> SZYDLAK AGNES
---	--

<u>Date d'application</u> 24/07/2008	<u>Date de publication</u> 29/11/2011	<u>Version publiée</u> V1
--	---	-------------------------------------