

ACCORD RELATIF A LA MISE EN ŒUVRE DE LA FONCTION CONSEILLER COMMERCIAL EN VENTE D'EQUIPEMENT

Entre la Société AUCHAN France SA, représentée par Monsieur Jean-André LAFFITTE,
Directeur des Ressources Humaines,

D'UNE PART,

et les Organisations Syndicales signataires,

D'AUTRE PART,

a été conclu le présent accord.

PREAMBULE

L'entreprise Auchan a été amenée depuis plus de 10 ans à assurer une évolution continue de ses organisations et de ses métiers afin de permettre le maintien et le développement de ses activités.

Auchan se trouve aujourd'hui confrontée à la nécessaire transformation de son secteur Vente d'Equipelement au service d'une nouvelle stratégie de reconquête sur ce marché, après plusieurs années de régression de son chiffre d'affaires et de ses résultats.

Entre 2009 et 2013, plusieurs facteurs structurels ont joué défavorablement sur le marché de l'électroménager domestique :

- un changement du comportement d'achat des clients,
- une forte montée en puissance du E-commerce,
- pas d'innovation technologique et de création de nouveaux besoins,
- une destruction forte de la valeur ajoutée du Telecom.

Cette stratégie a pour ambition :

- de faire d'Auchan, sur ce secteur de la Vente d'Equipelement, un véritable spécialiste en vente assistée et en libre service, au service de ses clients.
- de développer ce secteur en parfaite complémentarité avec la stratégie multi-canal de l'enseigne.
- de restaurer la compétitivité.

Pour réussir, les organisations, outils et modes de fonctionnement doivent être modifiés.

Ils seront la conséquence notamment :

- de la volonté de proposer aux clients une offre en libre-service plus importante,
- de la nécessité de conseiller et accompagner davantage le client dans son acte d'achat,
- de la nécessité d'adapter nos organisations à travers une plus grande polyvalence des collaborateurs au sein du secteur et une meilleure gestion des temps de présence.

Au plan humain, le métier actuel de Vendeur Produits Services évoluera vers un nouveau métier de Conseiller Commercial en vente d'Équipement, fonction qui ne permettra plus l'application du système de rémunération variable (RMV) propre aux vendeurs.

Le cœur de métier du Vendeur Produits Services concernait essentiellement « la vente seule ». Celui du Conseiller Commercial se déplace vers l'accueil, l'écoute, le conseil et l'accompagnement du client. Le Conseiller Commercial aura pour mission majeure de constituer et développer un portefeuille de clients.

C'est dans ce contexte qu'Auchan s'est rapprochée des Organisations Syndicales pour déterminer, de façon conventionnelle, une politique d'emploi adaptée et tirer les conséquences de cette transformation au plan rémunération.

ARTICLE 1 – PRINCIPES DE GESTION DES COLLABORATEURS OCCUPANT LA FONCTION DE CONSEILLER COMMERCIAL EN VENTE D'EQUIPEMENT

1.1 Embauches

A compter du 1^{er} juin 2013, toutes les embauches liées à la force de vente sur le secteur de la Vente d'Équipement se feront sur les emplois de Conseiller Commercial en Vente d'Équipement.

1.2 Classification et rémunération

La fonction de Conseiller Commercial en Vente d'Équipement relève des dispositions générales des accords Auchan en matière de classification, salaire et rémunération variable (GDI).

Le descriptif de la fonction de Conseiller Commercial a été présenté en Commission Classification le 24 janvier 2013. Le niveau 3 est confirmé pour cette fonction.

L'accord du 18 octobre 2007 et l'avenant n°1 du 17 juillet 2009 ne leur sont par conséquent pas applicables.

1.3 Formation

Un dispositif de formation et d'acquisition des compétences sera mis en place au bénéfice de tout collaborateur occupant cette fonction nouvelle.

61
51
2013
2/5

1.4 Périmètre d'action

La qualité de l'accueil et de l'accompagnement des clients constitue un point clé de la fonction de Conseiller Commercial en Vente d'Equipement.

Elle suppose que chaque titulaire l'exerce au sein de l'ensemble du secteur et ne soit pas uniquement attaché à l'un ou l'autre des marchés.

ARTICLE 2 – PRINCIPES DE GESTION DES COLLABORATEURS EN PLACE, OCCUPANT LA FONCTION DE VENDEURS PRODUITS SERVICES

2.1 Priorité donnée à l'exercice de la fonction de Conseiller Commercial en Vente d'Equipement

Tout Vendeur Produits Services en fonction à la date d'application du présent accord aura la possibilité, à titre individuel et volontaire, de devenir Conseiller Commercial en Vente d'Equipement.

Pour tenir compte de la non-application du dispositif de RMV, l'entreprise garantira en moyenne mensuelle, calculée sur 2011 et 2012, au plus favorable des deux années, le maintien de la rémunération brute variable ainsi calculée pendant 12 mois, puis 50% de celle-ci pendant les 12 mois suivants sur les mêmes bases de calcul.

La première période de 12 mois débutera à la date d'effet de l'avenant au contrat de travail.

Par ailleurs, tout Vendeur Produits Services acceptant la proposition de changement de fonction pour devenir Conseiller Commercial en Vente d'Equipement percevra après avoir occupé la dite fonction pendant 6 mois, une prime de 5000 euros bruts (cinq mille euros bruts), sous réserve d'accepter l'exercice de la fonction de Conseiller Commercial au plus tard le 30 juin 2013. Dans ce cas là, la prise de fonction se fera au 1^{er} septembre 2013. Cette prime pourra, à la demande de son bénéficiaire, être versée en deux fois, en 2013 et 2014, ce au prorata du nombre de mois d'exercice de la fonction en 2013 et 2014.

De plus, 30% du montant moyen mensuel brut de RMV perçu en 2011 et 2012, sera intégré au salaire fixe du titulaire, pour toute décision avant le 31 décembre 2013. Cette intégration se fera à l'issue des deux années prévues au deuxième alinéa du présent article.

Enfin, à titre transitoire et sous réserve de la signature d'un avenant à l'accord GDI du 13 avril 2012, un premier entretien de GDI sera organisé après 6 mois dans la fonction de Conseiller Commercial. En cas de positionnement du titulaire à l'échelon C (s'il est actuellement à l'échelon B), ce positionnement sera à effet immédiat en termes de salaire fixe.

L'ensemble des vendeurs produits et services acceptant la fonction de Conseiller Commercial en Vente d'Equipement et ayant perçu plus de 5000 € de RMV en 2012, seront, à titre exceptionnel et sous réserve de la signature d'un avenant à l'accord GDI du 13 avril 2012, positionnés à l'échelon C de leur niveau 3 ou 4, avec effet immédiat en termes de salaire fixe et se verront fixer des objectifs pour les 12 mois suivants.

Les titulaires actuellement au niveau 4 Vendeur Expert conserveront ce niveau à titre individuel en devenant Conseillers Commerciaux, le salaire correspondant faisant l'objet des revalorisations salariales à venir.

L'acceptation de la nouvelle fonction fera l'objet pour le vendeur concerné, d'un avenant au contrat de travail précisant les modalités attachées à cette nouvelle fonction.

2.2 Maintien des dispositions issues de l'Accord du 18/10/2007 et de l'Avenant n°1 du 17/07/2009 pour les Vendeurs Produits Services

La stratégie mise en œuvre au plan commercial et rappelée au préambule du présent accord, nécessite que l'entreprise puisse s'appuyer sur le plus grand nombre possible d'Employés Conseillers Commerciaux en Vente d'Equipe.

Les modalités du présent accord ont pour objectif de permettre cette transformation en respectant le choix de chacun.

C'est dans ces conditions que l'entreprise maintiendra dans les conditions rigoureusement identiques les dispositions de l'accord du 18/10/2007 et de l'Avenant n°1 du 17/07/2009 aux Vendeurs qui ne souhaiteraient pas occuper dans l'immédiat ou à terme, la fonction de Conseiller Commercial (ou toute autre fonction de l'entreprise).

Un bilan sera réalisé au 31.12.2013 pour analyser la situation et en tirer toute conséquence utile.

ARTICLE 3 – COMMISSION DE SUIVI

Une commission de suivi sera constituée afin s'assurer le suivi de l'application des dispositions du présent accord.

Elle sera constituée de trois personnes par organisation syndicale.

Elle sera réunie fin septembre et fin décembre 2013 afin de faire le point sur les conditions d'accès au métier de Conseiller Commercial et sur les actions de formation et d'accompagnement.

ARTICLE 4 – DUREE DE L'ACCORD

Le présent accord entrera en vigueur à la date de sa signature. Il est conclu pour une durée déterminée, et prendra fin le 31 décembre 2013.

A cette échéance, il ne continuera pas à produire ses effets comme un accord à durée indéterminée, ce qui constitue la stipulation contraire visée à l'article L 2222-4 du Code du Travail.

ARTICLE 5 – CLAUSES ET MESURES DE DEPOT

5.1 Clause de révision

Le présent accord pourra être révisé à tout moment, conformément aux dispositions des articles L 2222-5 et L2261-7 et 8 du Code du Travail, par accord conclu entre la Société et une ou plusieurs des organisations syndicales signataires du présent accord, ou qui y auront adhéré.

5.2 Formalités de publicité et dépôt

Conformément aux articles L 2231-6, L2261-1 et 8, D2231-2 à 8 du Code du Travail, le texte du présent accord sera déposé (une version papier et une version numérique) au siège de la Direction Régionale des entreprises, de la Consommation, de la Concurrence, du Travail et de l'Emploi à Lille, accompagné de la liste, en 3 exemplaires, des établissements auxquels il s'applique.

Cet accord est également déposé au Greffe du Conseil des Prud'hommes de Lannoy.

Fait à Villeneuve d'Ascq, le 11 avril 2013
Signature précédée de la mention "lu et approuvé"

Monsieur Jean-André LAFFITTE
Directeur des Ressources Humaines
Auchan France

Monsieur Robert LAUER (SEGA/CFE/CGC)
R. H. LAUER

lu et Approuvé

Monsieur Bruno DELAYE (CFTC)

lu et approuvé

Monsieur Gérald VILLEROY (CGT)

Monsieur Guy LAPLATINE (CFDT)

lu et approuvé

Monsieur Pascal SAEYVOET (FGTA-FO)