

**ACCORD INTERENTREPRISES SUR LA REMUNERATION VENDEURS  
PRODUITS ET SERVICES**

Entre

Les sociétés CARREFOUR HYPERMARCHES ; SOGARA FRANCE ; CARCOOP FRANCE ; GML FRANCE ; SOCIETE NOUVELLE SOGARA. ; LA CIOTAT DISTRIBUTION ; PERPIGNAN DISTRIBUTION ; CONTINENT 2001 ; RIOM DISTRIBUTION ; HYPARLO

Représentées par Monsieur Stéphane BURON, Directeur des Relations Sociales

D'une part,

ET

Les Organisations Syndicales ci-dessous désignées :

- **LA CONFEDERATION FRANCAISE DEMOCRATIQUE DU TRAVAIL (C.F.D.T.)**

Représentée par M. Serge CORFA, Délégué National Hypermarchés, dûment habilité ;

- **LA CONFEDERATION FRANCAISE DE L'ENCADREMENT / CONFEDERATION GENERALE DES CADRES (C.F.E. / C.G.C.)**

Représentée par Monsieur Thierry FARAUT, dûment habilité ;

- **LA CONFEDERATION GENERALE DU TRAVAIL (C.G.T.)**

Représentée par Mme Claudette MONTOYA, Déléguée National Hypermarchés, dûment habilitée ;

- **LA FEDERATION GENERALE DES TRAVAILLEURS DE L'AGRICULTURE, DE L'ALIMENTATION, DES TABACS ET ALLUMETTES (F.G.T.A. / F.O.)**

Représentée par M. Jacqueline POITOU, Délégué syndicale centrale Hypermarchés, dûment habilitée ;

D'autre part,

Il a été convenu le présent accord interentreprises sur la rémunération variable des vendeurs produits et services, qui prendra effet le 02 Avril 2012. sous réserve de la disposition transitoire prévue en son article 11.

Cet accord se substitue de plein droit aux dispositions antérieures prévues par l'accord antérieur vendeurs produits et services du 26 novembre 2007 dans sa dernière version tel que modifié par les avenants du 18 février 2008 du 3 mars 2011, et du 28 octobre 2011.

En conséquence Le titre 26 de la convention collective d'entreprise Carrefour re-codifiée à droits constants le 17 mai 2010 est remplacé par les dispositions suivantes :

---

## **TITRE 26 : VENDEURS DE PRODUITS ET DE SERVICES**

---

### **PREAMBULE**

Compte tenu des techniques particulières nécessaires à la promotion et à la vente de certains produits et services identifiés par l'entreprise, les parties ont mis en place depuis plusieurs années des dispositions destinées à intéresser et à motiver les vendeurs de produits et de services à la réalisation des objectifs de vente fixés par l'entreprise.

Par ailleurs, la convergence des nouvelles technologies, l'évolution des marchés, ainsi que les nouvelles attentes de nos clients, imposent aux parties d'adapter la part variable de la rémunération des vendeurs produits et services, permettant une nécessaire adéquation entre la performance économique de l'entreprise et les primes des vendeurs.

### **Article 1 : Eléments de rémunération**

La rémunération des vendeurs produits et services se décompose comme suit :

Une partie fixe, forfait pause inclus, correspondant au niveau III vendeurs des accords d'entreprise Carrefour, qui bénéficiera des augmentations négociées en réunion paritaire générale.

Une partie variable liée à la réalisation d'objectifs individuels et collectifs, dont les caractéristiques figurent dans les annexes du présent accord.

La rémunération annuelle totale des vendeurs de produits et de services, hors heures complémentaires et supplémentaires, est garantie à hauteur du salaire mensuel de base du niveau III B (pour 35h 00) affecté du coefficient 13,5. Le cas échéant, une régularisation interviendra avec la paie du mois de Janvier, pour les salariés à temps partiel cette garantie et cette éventuelle régularisation est réduite au prorata de leur horaire contractuel de base.

### **Article 2 : Temps de travail**

La référence hebdomadaire moyenne du temps de travail effectif des vendeurs de produits et de services à temps complet est de 35 heures.

La modulation du temps de travail prévue au Titre 31 de la convention collective Carrefour s'organise pour les vendeurs de produits et de services sur la base de la référence hebdomadaire définie par l'alinéa précédent.

### **Article 3 : Partie variable**

La partie variable de la rémunération est calculée sur les résultats de chaque mois civil.

Elle est versée avec la rémunération mensuelle suivant le mois de référence.

La grille de rémunération variable ainsi que les règles de calcul de celle-ci figurent dans les annexes suivantes qui font partie intégrante du présent accord.

Annexe 1 : grille métier blanc , brun, radiotéléphonie (hors PEM)

Annexe 2-1 à 2-4 : Notice explicative des indicateurs figurant dans les grilles blanc , brun, radiotéléphonie (hors PEM)

Annexe 3 : grille métier Pem

Annexe 3-1 : Notice explicative des indicateurs figurant dans la grille Pem

#### **Article 4 : Intégration de la partie variable dans le calcul des primes de vacances et de fin d'année**

Pour la détermination des primes de vacances et de fin d'année prévues aux titre 2-2.1 et 2-2.2 de la convention collective Carrefour, la partie variable de la rémunération est prise en compte sur la base de la moyenne du cumul de cette part variable (prime plus l'éventuel complément de prime prévu à l'article 5 pour les représentants du personnel) sur la période de référence considérée pour le calcul de ces primes.

#### **Article 5 : Retenues et indemnisations**

##### Retenues :

Les retenues sur salaire pour absences sont calculées selon les cas, en jours ouvrés, ouvrables, calendaires ou en heures sur la base de la partie fixe de la rémunération mensuelle de base.

##### Indemnisations :

Jours non travaillés suite à absence pour repos supplémentaires, maladie – maternité – accident de travail – accident de trajet :

Heures non travaillées suite à :

- absences pour circonstances de famille ou parentales,
- jours fériés chômés payés,
- temps passé en formation professionnelle,

L'indemnisation est calculée sur la base de la partie fixe de la rémunération mensuelle augmentée de la moyenne journalière de la partie variable des douze mois précédents.

Cette indemnisation est versée proportionnellement à la durée de l'absence et en application des règles fixées par les accords d'entreprise Carrefour pour chaque type d'absence.

##### Cas particulier des représentants du personnel :

Heures non travaillées suite à :

- temps passé en délégation et pour les titulaires d'un mandat syndical ou de représentation du personnel,
- temps passé au titre de ces mandats en réunion organisée à l'initiative de l'entreprise.

L'indemnisation est calculée sur la base de la partie fixe de la rémunération mensuelle augmentée d'un complément de partie variable calculé sur la moyenne de prime horaire du mois concerné, suivant la formule :

$(\text{Prime globale du mois} / \text{Temps de travail effectif réel}) \times \text{heures non travaillées rémunérées.}$

Ce complément de prime est versé sur le mois M+1 en complément de la prime du mois M.

SB PJ #6

A titre d'exemple la prime et le complément de prime du mois de janvier seront versés avec le salaire du mois de février.

## **Article 6 : Règles de fonctionnement**

### 6-1) Calcul des objectifs :

- ⇒ Les objectifs devront être remis au vendeur la dernière semaine du mois, pour le mois suivant, au minimum à J - 7, et sont accessibles pour le vendeur sur le système informatique.
- ⇒ Les objectifs individuels sont fixés au niveau de chaque magasin, en fonction d'un poids de vente assistée préconisé par la direction nationales EPCS.
- ⇒ L'intégralité des objectifs des rayons EPCS du magasin, est répartie entre les vendeurs produits et services Carrefour du magasin
- ⇒ Pour le rayon Petit Electroménager, l'objectif est collectif il correspond à l'intégralité du chiffre d'affaires du rayon

### 6-2) Calcul des primes :

- ⇒ Les montants de primes figurant sur les grilles en annexe s'entendent pour des salariés à temps complet dont la base contrat est au moins à 35 heures, le calcul des primes pour les salariés à temps partiel est proratisé.
- ⇒ Le vendeur de produits et de services ne peut en aucun cas être rémunéré sur des ventes réalisées par une tierce personne (hors cas prévus pour la radiotéléphonie au présent titre article 6-2).
- ⇒ Rayon radiotéléphonie : Les ventes effectuées sur le rayon radiotéléphonie par des personnels non salariés Carrefour doivent être saisies sur un code spécifique dans les outils mis à disposition, elles seront réparties mensuellement entre les vendeurs de produits et services Carrefour affectés sur ce rayon en fonction de leur temps de présence sur le mois considéré, via l'outil de calcul de la prime vendeur.
- ⇒ Le calcul de la prime produit tient compte du prix d'achat et du prix de vente de chaque magasin, il intègre donc les remises. Il peut varier chaque jour.
- ⇒ Tous les mois les services achat national détermineront les produits bénéficiant d'une prime nationale qui s'ajoutera à la prime produit normale., cette liste pourra évoluer en cours de mois.
- ⇒ Les priorités locales (telles que définies aux annexes 1-4 et 2-4) sont laissées à l'appréciation du Manager Métier.  
Elles sont accessibles pour l'ensemble des vendeurs produits et services du magasin.
- ⇒ Tous les remboursements et annulations de vente doivent être saisis sur l'outil de vente assistée avec le code du vendeur qui a réalisé la vente.  
Ces remboursements seront déduits du chiffre d'affaire et de la prime du vendeur pendant la période définie par la charte remboursement Carrefour (soit actuellement 15 jours à la date d'application du présent accord)
- ⇒ Le calcul de la prime se fera à la clôture du bon de vente

- ⇒ Le montant des primes devient définitif à l'issue des clôtures mensuelles dans l'outil de calcul des primes

## **Article 7 : Commission nationale de suivi vendeurs produits et services**

Il est créé pour toute la durée de l'accord une commission nationale de suivi vendeurs produits et services.

Son rôle consiste à suivre le fonctionnement de la rémunération variable des vendeurs, et notamment :

- ⇒ La situation comparée des résultats économiques du secteur EPCS et de la partie variable de rémunération des vendeurs.
- ⇒ Les évolutions du marché.
- ⇒ Les formations nécessaires au développement des ventes des nouveaux produits.
- ⇒ La politique commerciale de l'EPCS.
- ⇒ Les modifications des taux et des paliers de rémunération sur la marge.
- ⇒ Bilan détaillé, et évolution du métier.

Cette commission est réunie à l'initiative de la direction au moins une fois par semestre civil. Un ordre du jour est établi pour chaque réunion par la direction.

La délégation de chaque organisation syndicale sera composée de quatre membres désignés par le délégué national hypermarchés pour la durée du présent accord.

Un compte rendu sera rédigé après chaque réunion de la commission. Le compte rendu sera diffusé aux participants de la commission dans les 30 jours suivants la réunion.

Ce compte rendu sera diffusé aux directions et aux CE des magasins pour permettre une mise à l'ordre du jour d'une réunion.

La prise en charge des déplacements, ainsi que le maintien des rémunérations des salariés appelés à participer à cette commission, se fera en conformité avec les dispositions de l'accord Carrefour d'exercice du droit syndical.

## **Article 8 : Clause de révision**

A l'issue du bilan annuel présenté lors de la commission de suivi, si les évolutions de l'activité économique devaient entraîner de façon durable :

- une dégradation des résultats du secteur EPCS ou une modification sensible du concept EPCS bouleversant le modèle économique du système de rémunération variable prévu par le présent accord

et/ou

- une dégradation de la partie variable de la rémunération des vendeurs bénéficiaires du présent accord si les évolutions des résultats économiques du secteur EPCS et de la partie variable des vendeurs n'étaient pas en adéquation

Dans ces cas, chaque partie signataire a la faculté de demander la réouverture des négociations pour réviser le présent accord.

Une demande motivée écrite devra être notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception aux autres signataires ainsi qu'à l'ensemble des organisations représentatives non signataires.

Tout signataire introduisant une demande de réouverture des négociations doit l'accompagner d'un projet sur les points à réviser.

S13 PJ  
AA

## **Article 9 : Mise en œuvre de l'accord**

Afin de faciliter la mise en place et l'application du présent accord :

Au niveau du national :

- ⇒ Les partenaires et la direction se réuniront dans le cadre d'une commission de suivi afin d'établir, préalablement à la mise en place de l'accord, une « notice technique » permettant d'éviter les interprétations. Cette commission se réunira à 4 reprises sur l'année 2012

Chaque établissement concerné procédera aux formalités suivantes :

- ⇒ information du comité d'établissement.
- ⇒ réunion d'information de l'ensemble des vendeurs concernés.
- ⇒ remise à chaque vendeur de la grille de rémunération ainsi que d'une notice explicative.

## **Article 10 : Champ d'application du présent accord**

Les règles de rémunération et les grilles, objet du présent accord, ne s'appliquent qu'aux bénéficiaires des dispositions de l'accord nouvelle rémunération vendeurs, mis en place au 1<sup>er</sup> juin 2000, bénéficiant du statut niveau III vendeurs produits services.

Les vendeurs non signataires de l'accord sus nommé ne pouvant bénéficier de ces dispositions que sous réserve d'en faire la demande et après signature d'un avenant.

## **Article 11 : Disposition transitoire**

Compte tenu des délais nécessaires pour la mise en place du présent accord et notamment des évolutions à apporter au logiciel informatique, et sa mise en œuvre

Les parties signataires aux présentes conviennent de prolonger l'ensemble des dispositions de l'accord vendeurs produits et services du 26 novembre 2007 dans sa dernière version tel que modifiée par les avenants du 18 février 2008, du 3 mars 2011, et du 28 octobre 2011, pour une durée déterminée de cinq mois soit jusqu'au 1 avril 2012 inclus. Au terme de ces dispositions transitoires qui prendront fin irrévocablement à la date du 1 avril 2012 inclus, toutes les autres dispositions du présent accord entreront alors en vigueur.

## **Article 12 : Dispositions finales**

### **Paragraphe 12.01 : Durée de l'accord**

Le présent accord est conclu pour une durée déterminée, commençant à courir à compter de sa date d'application, et se terminera donc irrévocablement le 30 juin 2014.

Les parties conviennent de se rencontrer trois mois avant l'échéance du présent accord afin d'en étudier les modalités de reconduction éventuelle.

A défaut d'accord sur une reconduction avant le 30 juin 2014 le présent accord prendra automatiquement fin à cette date.

### **Paragraphe 12.02 : Date d'entrée en application**

Le présent accord entrera en vigueur le 2 Avril 2012, hors la disposition transitoire de l'article 11

### **Paragraphe 12.03 : Révision**

Le présent accord pourra être révisé par avenant signé par au moins l'une des organisations syndicales représentatives de salariés signataires de l'accord ou ayant adhéré, selon les dispositions légales en vigueur.

L'avenant se substituera de plein droit aux dispositions du présent accord qu'il modifie, conformément aux dispositions légales.

**Paragraphe 12.04 : Adhésion**

Une organisation syndicale non signataire pourra adhérer à l'accord. Elle devra faire connaître sa décision par écrit aux organisations syndicales signataires de l'accord.

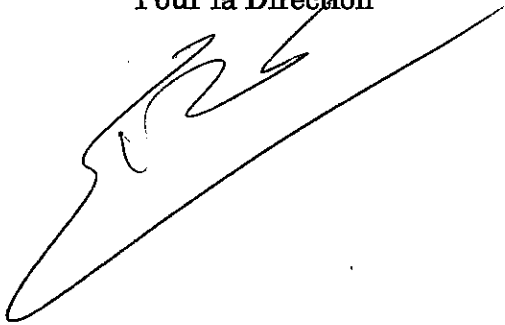
L'organisation syndicale adhérente accomplira les formalités de dépôt.

**Paragraphe 12.05 : Dépôt de l'accord**

Le présent accord d'entreprises sera déposé, à la diligence de la Direction, en deux exemplaires, dont un sous format électronique, auprès de la Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle de l'Essonne (Evry) et en un exemplaire auprès du greffe du Conseil de Prud'hommes d'Evry.

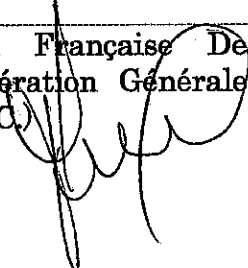
A Evry, le 09 novembre 2011

Pour la Direction



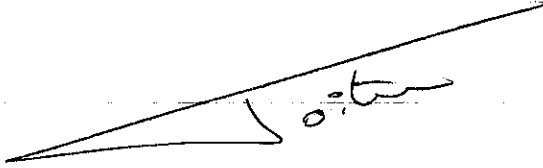
Pour la Confédération Française  
Démocratique Du Travail (C.F.D.T.)

Pour la Confédération Française De  
L'encadrement / Confédération Générale  
Des Cadres (C.F.E. / C.G.C.)



Pour la Confédération Générale Du Travail  
(C.G.T.)

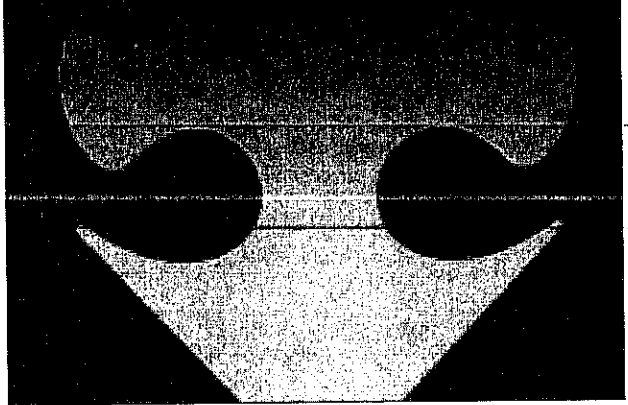
Pour la Fédération Générale Des  
Travailleurs De L'agriculture, De  
L'alimentation, Des Tabacs Et Allumettes  
(F.G.T.A. / F.O.)



PJ  
#

**Carrefour**

**Annexes Accord Vendeur**



SD #1 PJ



# Grille rayons 40-42-43-44-45

1

2

3

4

Chiffre d'affaires TTC		Marge	Local
Prime/Objectif Individuel	Prime/Objectif Collectif	Prime/Vente individuelle	Prime/Produit individuel
Plafonnée	Plafonnée	Déplafonnée	Plafonnée
<p>Si =98% = 50 €</p> <p>Si &gt;100% = 145 €</p> <p>Si &gt;105% = 290 €</p> <p>Si &gt;115% = 350 €</p>	<p>Si =98% = 10 €</p> <p>Si &gt;100% = 30 €</p> <p>Si &gt;105% = 60 €</p> <p>Si &gt;115% = 100 €</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Primes produit : euro pièces (prime sur marge et prime nationale)</li> <li>▪ Extensions de garanties : de 4 à 6% du CA ttc Garanties</li> <li>▪ Accessoires : de 1 à 5% du CA ttc Accessoires</li> <li>▪ Crédit classique : de 0,5 à 1,5% du CA ttc financé</li> <li>▪ Ouverture Carte Pass : de 0,2 à 1,5% du CA ttc réalisé</li> <li>▪ Abonnements et options radiotéléphonie : de 1 à 7% des commissions perçues par le magasin</li> </ul>	100 €

Les montants s'ajoutent

P 2 09/11/2011

Direction EPCS

Annexes accord vendeur



Handwritten initials and a signature.

## ➤ Annexe 2-1

### ➤ Objectif Chiffre d'affaires individuel

L'objectif est mensuel, individuel.

L'objectif de CA vente assistée est la prévision mensuelle Tableau de Bord du ou des rayons sur lesquels le vendeur est objectif \* poids de vente assistée de ces mêmes rayons.

Objectifs calculés en fonction de l'affectation rayon du temps de présence et de la base contrat.

Paliers d'objectifs et de primes :

Si CA individuel	
= 98%	50 €
>100%	145 €
>105%	290 €
>115%	350 €

### ➤ Prime Chiffre d'affaires individuel

La prime est mensuelle, individuelle.

Le CA mensuel individuel pris en compte est la réalisation des ventes du mois faites sur le ou les rayons sur lesquels le vendeur est objectif.

Primes calculées au prorata de la base contrat.

Primes calculées au prorata du temps de présence (période de travail effectif).

Primes calculées au prorata de l'affectation du vendeur sur chacun des rayons sur lesquels le vendeur est objectif.

La prime « CA individuel » s'ajoute à la prime « CA collectif ».



SA  
AF

SS

## ➤ Annexe 2-2

### ➤ Objectif Chiffre d'affaires collectif

L'objectif est mensuel , collectif.

L'objectif de CA collectif est la prévision Tableau de Bord du ou des rayons sur lesquels le vendeur est objectifé (vente assistée+libre service).

Paliers d'objectifs et de primes :

Si CA collectif	
= 98%	10 €
>100%	30 €
>105%	60 €
>115%	100 €

### ➤ Prime Chiffre d'affaires collectif

Prime mensuelle, individuelle.

Le CA collectif pris en compte est la réalisation Tableau de Bord du ou des rayons concernés (vente assistée+libre service) sur lesquels le vendeur est objectifé.

Primes calculées au prorata de la base contrat.

Primes calculées au prorata du temps de présence (période de travail effectif).

Primes calculées au prorata de l'affectation du vendeur sur chacun des rayons sur lesquels le vendeur est objectifé.

La prime « CA collectif » s'ajoute à la prime « CA individuel ».



SA  
F

## ➤ Annexe 2-3a

### ➤ Primes sur les produits

Prime produit sous forme d'euro pièces déterminés par la direction nationale EPCS.

Prime mensuelle, individuelle.

### ➤ Primes sur les Abonnements & options radiotéléphonie

Objectifs calculés en fonction de l'affectation rayon, du temps de présence et de la base contrat.

Primes calculées en fonction de l'atteinte d'objectifs individuels sur les différents types d'abonnements en % des commissions perçues en magasin

Prime mensuelle, individuelle.

Paliers d'objectifs et de primes :

Prime	Taux de rémunération	Objectif 1	Taux de rémunération	Objectif 2	Taux de rémunération
Abonnement	2%	90%	5%	110%	7%
Forfait	2%	90%	4%	110%	5%
Compte bloqué	2%	90%	2%	110%	3%
Prépayé	1%	90%	3%	110%	5%
Renouvellement	1%	90%			
Options	6%				



50  
50

## ➤ Annexe 2-3b

PS  
FF

### ➤ Primes sur les Abonnements radiotéléphonie

1. Saisie des objectifs  
L'intégralité des objectifs des rayons est répartie sur les personnels salariés Carrefour
2. Saisie des ventes
  - a) Les ventes effectuées sur le rayon radiotéléphonie par des personnels non salariés Carrefour doivent être saisies sur un code spécifique dans les outils mis à disposition.
  - b) Les ventes des personnels salariés Carrefour sont saisies dans les outils sur leurs codes individuels.
3. Affectation des ventes  
Les ventes réalisées par les personnels non salariés Carrefour sont ensuite réparties automatiquement entre les personnels Carrefour affectés à ce rayon en fonction de leur temps de présence (période de travail effectif).
4. Calcul des primes  
Les primes des vendeurs Carrefour sont calculées :
  - Sur leur propre vente additionnée d'une part des ventes des personnels non salariés Carrefour cf paragraphe précédent



# ➤ Annexe 2-3c

## ➤ Prime sur les Garanties

Primes calculées sur le Chiffre d'affaires individuel réalisé sur les garanties.

Primes calculées en fonction de l'atteinte individuelle de paliers d'objectifs de taux d'attache (nombre de garanties vendues par vendeur divisé par le nombre de produits vendus par vendeur sur chacun de ses différents rayons d'affectations). Les taux de rémunération sont différents sur le R45 en raison de la particularité des garanties sur ce rayon

Prime mensuelle, individuelle

Paliers d'objectifs et de primes :

Tx d'attache Garanties	Taux de rémunération	Objectif 1	Taux de rémunération	Objectif 2	Taux de rémunération
GEM	4%	20%	5%	35%	6%
PEM	0%	0%	0%	0%	0%
PHOTO	4%	10%	5%	15%	6%
IMAGE	4%	20%	5%	30%	6%
MICRO	4%	15%	5%	20%	6%
RADIOTEL	10%	7%	12%	10%	15%

## ➤ Prime sur les Accessoires

Primes calculées sur le Chiffre d'affaires individuel réalisé sur les accessoires vendus avec un produit hard (sur le même bon de vente).

Primes calculées en fonction de l'atteinte individuelle de paliers d'objectifs de taux d'attache (nombre d'accessoires vendus par vendeur divisé par le nombre de produits vendus par vendeur sur chacun de ses différents rayons d'affectations.

Prime mensuelle, individuelle.

Paliers d'objectifs et de primes :

Tx d'attache Accessoires	Taux de rémunération	Objectif 1	Taux de rémunération	Objectif 2	Taux de rémunération
GEM	0%	0%	0%	0%	0%
PEM	0%	0%	0%	0%	0%
PHOTO	1%	20%	3%	40%	5%
IMAGE	1%	20%	3%	40%	5%
MICRO	1%	34%	3%	50%	5%
RADIOTEL	1%	6%	3%	20%	5%

PS  
#  
BS

## ➤ Annexe 2-3d

### ➤ Prime sur les crédits

Primes calculées sur le Chiffre d'affaires individuel réalisé avec un crédit classique.

Primes calculées en fonction de l'atteinte individuelle d'objectifs de taux de recours à crédit (CA du vendeur réalisé avec un financement crédit sans frais et crédit classique divisé par le CA individuel du vendeur, hors facilités de paiement, revolving).

Prime mensuelle , individuelle.

Paliers d'objectifs et de primes :

Tx de recours à Crédit	Taux de rémunération	Objectif 1	Taux de rémunération	Objectif 2	Taux de rémunération
Objectif	0,5%	10%	1,0%	15,0%	1,5%

### ➤ Prime sur les ouvertures de carte pass

Primes calculées sur le Chiffre d'affaires individuel réalisé lors de l'ouverture d'une Carte Pass par un vendeur.

Primes calculées en fonction de l'atteinte collective d'objectifs de taux d'ouverture de carte pass (nombre de cartes Pass ouvertes par l'ensemble des vendeurs du magasin divisé par le nombre total de cartes ouvertes dans ce même magasin).

Prime mensuelle , individuelle.

Paliers d'objectifs et de primes :

% ouverture de Cartes CPU	Taux de rémunération	Objectif 1	Taux de rémunération	Objectif 2	Taux de rémunération
Objectif	0,2%	22%	1%	25%	1,5%

Handwritten initials and a signature in the bottom right corner.

## ➤ Annexe 2-4

### ➤ Primes priorités locales

Primes produits sous forme d'euro/pièces  
fixées par le magasin

Prime plafonnée à 100€ par mois.

Prime mensuelle , individuelle.

### ➤ Primes Nationales

Primes produits sous forme d'euro/pièces  
fixées par le national

Prime déplafonnée.

Prime mensuelle , individuelle.



Handwritten initials and a signature in the bottom right corner.





## ➤ Annexe 3-1 rayon 41

Handwritten initials: "PJ" and "MS" with arrows pointing to the main content area.

### ➤ Objectif Chiffre d'affaires collectif

L'objectif est mensuel.

L'objectif de CA collectif est la prévision  
Tableau de Bord du rayon Pem  
(vente assistée+libre service).

Paliers d'objectifs et de primes :

Si CA collectif	
= 98%	450 €
>100%	500 €
>105%	600 €
>115%	700 €

### ➤ Prime Chiffre d'affaires collectif

Prime mensuelle, individuelle.

Le CA collectif pris en compte est la  
réalisation Tableau de Bord du rayon Pem  
(vente assistée+libre service).

Primes calculées au prorata de la base  
contrat.

Primes calculées au prorata du temps de  
présence (période de travail effectif).

Primes calculées au prorata de l'affectation  
du vendeur sur ce rayon.

