Chasseur de prime

Le vendeur est le dernier maillon de la chaîne, il est là pour promouvoir, provoquer le désir, l'envie d'acheter, il est là pour faire en sorte que le client achète ce produit. Sans lui, le produit n'est qu'un objet posé dans un rayon quelconque qui sera soldé quelques années plus tard pour ceux qui n'avaient pas les moyens 3 ans auparavant. Pourtant, le vendeur est celui qui est le plus perdant lors d'un acte de vente.

Un produit, et non pas un objet, est quelque chose de banal. Dans la grande distribution, le packaging (l'emballage, pour schématiser) est l'acteur principal d'une vente. En d'autres termes, c'est cet emballage qui vous fera prendre la décision de prendre un produit plutôt qu'un autre. Le terme exact de cette technique de vente est le « libre service » Ici, je parle de la grande distribution alimentaire. Dans les magasins spécialisés, les produits se vendent avec l'accompagnement d'un vendeur, on appelle ça de la vente en libre service (ou non) assistée.

Je fais partie des centaines de milliers de vendeurs qui sont là pour vous conseiller et faire en sorte de vous vendre CE produit plutôt qu'un autre.

Je ne suis pas ici pour vous expliquer le système de la grande distribution puisque des tonnes de reportages bidon essaient de vous l'expliquer par le biais de journalistes tous aussi mauvais les uns que les autres. Non. Je suis là pour vous expliquer le système de rémunération d'un vendeur dans ce genre de point de vente et vous faire comprendre qu'il est inutile de croire que l'on prend du plaisir à vous vendre CE produit plutôt qu'un autre accompagné de divers services tous aussi inutiles les uns que les autres.

En commerce, on vous apprend les différents « canaux de distribution ». Inutile de vous détailler cela, comprenez simplement qu'il s'agit de la vie d'un produit. Un produit est fabriqué par un « producteur », qui ensuite est revendu au client directement, ou alors qui passe de « mains en mains » (fournisseur, grossiste, centrale d'achat…) pour ensuite arriver dans un magasin pour arriver dans les mains du client. Dans la grande distribution spécialisée, le produit passe par un certain nombre d'interlocuteurs. Ce qu'il faut comprendre c'est qu'à partir du moment où le produit est fabriqué, sa variation de prix va être colossale, peu importe sa consistance, sa taille, sa matière… Le fabriquant vend son produit à un grossiste (négociation de prix), qui va le vendre à un fournisseur (négociation de prix), qui va le vendre à une centrale d'achat dédiée à un magasin (négociation de prix), qui sera par la suite distribué dans un de ces magasins pour enfin arriver à hauteur des yeux du client (négociation de prix). Son prix

global est négocié mais aussi, et surtout, sa marge.

Vous aurez donc compris que nous, vendeurs, sommes ce fameux dernier maillon de la chaîne, et c'est donc qui nous qui récupérons les miettes de cette marge. Enfin non, j'exagère puisque nous récupérons un pourcentage extrêmement minime de cette marge. Et que représente ce pourcentage à votre avis ? Oui, c'est ce que l'on appelle plus communément les « primes ».

En règle générale, un vendeur a ce qu'on appelle un « fixe » : un salaire fixe dérisoire et ces primes se rajoutent donc à son salaire afin d'obtenir le plus de zéros à la fin du mois. Je vous rassure, dans la grande distribution, un vendeur ne dépasse jamais les trois zéros, après le chiffre 1…

En ce qui me concerne, le salaire est un peu différent puisque je suis en contrat de professionnalisation. Je suis dans une école de commerce pour préparer mon BTS en alternance (2 jours de cours et 3 jours de travail par semaine). L'école étant privée, il faut la payer. N'ayant pas les moyens de rémunérer l'école, ce contrat met en place un système un peu particulier… Toutes les primes que je réalise sont « versées » à l'école à hauteur de 450€/mois. Si j'arrive à dépasser ces 450€, le « surplus » m'est alors distribué à la fin de ce mois. Sauf que, vous le verrez avec les divers exemples plus bas, il est très difficile d'atteindre ces 450€/mois surtout en prenant en compte le fait que je ne travaille que 3 jours par semaine.

Prenons un exemple en schématisant : le fixe d'un vendeur est d'environ 700€ et, aujourd'hui, le SMIC s'élève à, environ, 1100€ net. La marge est importante n'est-ce pas ? Ce qui veut donc dire qu'un vendeur doit faire entre 400 et 500€ de primes pour arriver à hauteur du SMIC. Pour pouvoir le dépasser, il faut donc qu'il arrive à dépasser ces 500€. Vous me direz, vendre un téléviseur à 1000€ rapporte, donc les 500€ sont en fait loin d'être difficile à atteindre. Sauf que, souvenez vous de la marge dont il était question tout à l'heure ainsi que du pourcentage dont je parlais… Oui, un téléviseur à 1000€ rapporte, en moyenne, entre 7 et 12 € de prime. Effectivement, les 500€ sont difficile à atteindre. « Mais, dans la grande distribution, les clients sont nombreux et les téléviseurs à plus de 1000€ sont des produits quotidiens aujourd'hui ! ». Les clients sont là, mais pas en si grand nombre, et lorsqu'ils sont présents leur pouvoir d'achat est bien moins élevé que l'on croit. Les téléviseurs à 1000€ se transforment rapidement en écran à 400€ et rapportent donc entre 0,50 et 3€ au vendeur.

Je vois que les exemples vous parlent… Restons dans le domaine de l'image alors. Récemment j'ai vendu un téléviseur à 3199€. Un client qui est prêt à mettre ce prix là dans un téléviseur attend, en retour, une sorte de satisfaction et de reconnaissance de la part du vendeur, non ? Pensez vous qu'un vendeur qui encaisse 3199€ (pour un écran) peut réellement être satisfait de lui lorsqu'il voit que ce dernier lui rapporte 28€ ? Vous imaginez le nombre de négociation de prix que ce produit à pu recevoir avant d'arriver en face de vos yeux ? Et c'est la personne qui arrive à vous faire acheter

ce produit qui gagne 28€…

Dans la grande distribution alimentaire, le produit n’est qu’un acteur, comme nous, qui vous forcera à acheter son complément. Vous achetez des pâtes ? Pourquoi, d’après vous, la sauce tomate n’est pas loin ? J’imagine que cela vous l’aviez compris depuis longtemps. Dans ce cas vous avez sans doute compris pourquoi un vendeur, dans la grande distribution spécialisée, va vous parler d’une certaine extension de garantie ? Oui. Alors vous avez aussi compris pourquoi on vous parle d’accessoires, d’abonnement à un fournisseur d’accès Internet, d’abonnement à un forfait mobile, d’abonnement à un forfait d’électricité, d’abonnement à un pack vous garantissant la sécurité sur vos appareils informatiques, d’assurance contre la casse de votre matériel… ?

Ces vendeurs vous rabâchent sans cesse le même discours concernant ces divers services, mais ne vous en prenez pas à eux, ils ne sont que le dernier maillon de la chaine, ils sont là pour vendre le produit mais, surtout, tous les services associables à celui-ci, et ce dans un seul but : accumuler le plus de primes possible. Tout à fait, les services ont une prime plus élevée puisqu’ils appartiennent au magasin ou, dans d’autres cas, sont négociés correctement et ne passent pas par plusieurs interlocuteurs (circuit de distribution). J’en rajoute encore puisque, restons dans l’exemple, un abonnement à un fournisseur d’accès internet rapporte en moyenne 10€ au vendeur. Alors que cette abonnement vous sera facturé 25€/mois pendant 12 mois et 35€ l’année suivante. Calcul très rapide d’un cas rare : le client prend un abonnement et décidera de l’arrêter au bout de la première année = 25 x 12 = 300€. Faite le rapport entre ces 300€ et les 10€ de prime…

Les exemples sont nombreux et je pourrais en parler pendant de longues heures. Si vous avez compris un d’entre eux, vous avez compris le fonctionnement. Je me permets de rajouter que, parfois (trop souvent), des produits affichés entre 200 et 400€ peuvent rapporter au vendeur 0,10€.

J’oubliais, toutes les primes et salaires cités plus haut sont en brut, ils sont recalculés lors du jour de « paye ».

Par ailleurs, des centaines de petites boutiques ferment parce qu’elles ne peuvent tenir face aux bas prix de leur concurrents, ce qui fait disparaître à la fois des emplois et des spécialistes souvent de bon conseil pour les clients, remplacés par des vendeurs sous-payés, pressurés, et poussés à forcer l'achat.

Nos revendications :

- Hausse immédiate des salaires pour tous-te-s
- Pour un vrai salaire « fixe », stop à la part variable qui stresse et qui pousse au consumérisme
- Pour l'expropriation des capitalistes de la grande distribution, et sa gestion par les travailleur-se-s et la société

Un jeune vendeur, le 25 août 2014