

Document 1

BULLETIN DE PAIE

(à conserver sans limitation de durée)
PERIODE DU 01/05/06 AU 31/05/06

LE PIC VERT
25 RUE DES ACACIAS
25000 BESANCON
SIRET n° 62547724700015
URSSAF n° 114588 25 012
CODE APE 55.1AA

MME FRETELLE AMANDINE
12 GRANDE RUE
39600 ARBOIS
N° SS : 2780239300452 21
EMPLOI : femme de chambre
Niveau : 1 Echelon : 1

Convention collective : CCN des CHR du 30 avril 1997, avenants du 13 juillet et du 2 novembre 2004

Heures de présence : 160.33 heures

SALAIRE	NOMBRE D'HEURES	TAUX HORAIRE		MONTANT	
SALAIRE DE BASE	160.33	8.03		1287.45	
AVANTAGES NATURE NOURRITURE	22	3.11		68.42	
INDEMNITE COMPENSATRICE NOURRITURE	22	3.11		68.42	
AVANTAGE NATURE LOGEMENT					
SALAIRE BRUT				1424.29	
COTISATIONS SOCIALES		PART EMPLOYEUR		PART SALARIE	
		TAUX		TAUX	
		MONTANT		MONTANT	
CSG déductible	1387.09			5.10	70.74
CSG + RDS non déductibles	1387.09			2.90	40.23
SS maladie	1424.29	12.8	182.31	0.75	10.68
SS vieillesse plafonnée	1424.29	8.30	118.22	6.65	94.72
SS vieillesse déplafonnée	1424.29	1.60	22.79	0.10	1.42
Contribution solidarité	1424.29	0.30	4.27		
Accident du travail	1424.29	2.20	31.33		
Allocations familiales	1424.29	5.40	76.91		
Retraite complémentaire	1424.29	3.75	53.41	3.75	53.41
Assurance chômage	1424.29	4.04	57.54	2.44	34.75
AGFF	1424.29	1.20	17.09	0.80	11.39
FNGS	1424.29	0.35	4.99		
SS Fnal	1424.29	0.10	1.42		
TOTAL RETENUES			570.28		317.34
Réduction fillion			-274.89		
Réduction A.N.			-38.28		
SALAIRE NET					1106.95
NET IMPOSABLE					1147.18
Prime de transport					
Avantage nourriture					-68.42
Avantage logement					
NET A PAYER					1038.53

Examens - Enseignement technique			
Examen : Brevet professionnel Gouvernante	Durée : 1 h	Session 2006	SUJET
Epreuve : E4 - Environnement économique		Coef : 2	Feuille 4/6

La 6^e semaine de congés payés est applicable



Nous avons plusieurs sons de cloche concernant la 6^e semaine de congés payés. Merci de nous indiquer si la loi a été votée, si nous devons la mettre dans l'immédiat en application comme certains restaurateurs l'ont déjà fait, si elle est encore au stade de projet, et si certains restaurateurs ont des dérogations ? (A. F. de Lyon)

La 6^e semaine de congés payés qui est applicable dans la profession a été rendue obligatoire non pas par une loi, mais par un accord conventionnel qui a été conclu le 13 juillet 2004 sous la forme d'un avenant n° 1 à la Convention collective nationale des CHR du 30 avril 1997.

La 6^e semaine de congés payés est obligatoire depuis que l'avenant n° 1 du 13 juillet 2004 à la CCN des CHR a été étendu par 2 arrêtés publiés au Journal officiel du 1^{er} janvier 2005.

C'est l'article 11 de l'avenant n° 1 du 13 juillet 2004 de la CCN des CHR qui prévoit l'octroi de 6 jours de congé supplémentaires, à raison de 0,5 jour par mois de travail effectif.

Ce qui donne 6 jours ouvrables ou 5 jours ouvrés. Ce qui fait une semaine de congé supplémentaire pour les salariés.

Fréquemment, on parle de 6^e semaine de congés payés pour des raisons pratiques, mais cette terminologie n'est pas vraiment exacte en droit. En effet, les congés payés doivent être pris en nature et ne peuvent être payés, alors que pour cette 6^e semaine de congé conventionnel, l'accord prévoit la possibilité pour les employeurs de la payer au lieu de la donner.

L'accord du 13 juillet 2004 prévoit que ces droits à congé supplémentaire se comptabilisent à partir de la première période de référence suivant l'extension de l'avenant du 13 juillet 2004. Ce dernier a été étendu le 30 décembre 2004, et rendu obligatoire pour toutes les entreprises des CHR depuis le 1^{er} janvier 2005. La période de référence pour l'ouverture de ces droits commence du 1^{er} juin au 31 mai de l'année suivante, soit du 1^{er} juin 2005 au 31 mai 2006. En conséquence, les salariés ont commencé à comptabiliser ces jours à partir du 1^{er} juin 2005, et ce, jusqu'au 31 mai 2006. Ils seront en droit de pouvoir les prendre à partir du 1^{er} mai 2006.

Exception : Les entreprises qui

travaillent sur la base de 37 heures, soit 160,33 heures par mois (ou qui ont une durée du travail inférieure à 37 heures), bénéficient d'un délai supplémentaire de 1 an pour accorder ces 6 jours de congés payés. Ces derniers commenceront à être comptabilisés le 1^{er} juin 2006 pour être pris à partir du 1^{er} mai 2007.

Mais cette 6^e semaine de congé a déjà été effective en 2005 pour certains salariés qui ont été embauchés en contrat à durée déterminée, comme, par exemple, les saisonniers. Ces salariés ont eu droit à ces congés conventionnels au titre de la saison d'été 2005, au prorata de leur temps de travail. Un saisonnier qui a travaillé 4 mois pendant la saison d'été a bénéficié de $4 \times 0,5$ jour de congé supplémentaire, soit 2 jours en plus de ses congés payés.

Pour les salariés en CDD, ou les salariés qui quittent l'entreprise en cours d'année, cette indemnité compensatrice de congés payés sera donc calculée sur la base de 12 % du salaire brut.

Mais il est vrai que certains salariés qui bénéficient de droit conventionnel supérieur au minima prévu par la convention collective ne vont pas automatiquement bénéficier de ces jours.

En effet, l'accord prévoit que les salariés qui ont déjà un nombre de jours équivalent de même nature ou de même objet, et notamment à des jours de RTT, à des jours de congé supplémentaires ou à des jours fériés, ne peuvent prétendre à ces 6 jours supplémentaires.

Examens - Enseignement technique			
Examen : Brevet professionnel Gouvernance	Durée : 1 h	Session 2006	SUJET
Epreuve : E4 - Environnement économique		Coef : 2	Feuille 5/6

ALORS QUE GILLES PÉLISSON EST ATTENDU AVEC IMPATIENCE À LA TÊTE DU GROUPE

Accor veut associer ses franchisés aux réflexions engagées sur les marques hôtelières

Réunis à Berlin du 8 au 10 novembre, les franchisés français du groupe Accor ont écouté avec attention la stratégie de leur franchiseur. Une stratégie à laquelle ils sont largement invités à participer. Les échanges d'expérience ont de grands effets : ils confirment les grandes idées.

De notre envoyée spéciale à Berlin Claire Cosson

Après la tempête, le calme plat. Dans la vaste salle de séminaire du Dorint-Novotel Berlin Am Tiergarten, les questions sont assez peu nombreuses en effet. Et puis disons-le, pas franchement virulentes. Réunis du 8 au 10 novembre dans la capitale allemande à l'occasion de leur convention annuelle, les franchisés hexagonaux du groupe Accor semblent presque avoir perdu leur voix. Plutôt surprenant. "En réalité, cela n'a rien d'étonnant", confie sous le sceau du secret l'un des participants. "On a beaucoup parlé de nous au cours de la crise qui a secoué les instances dirigeantes de la compagnie. Qui plus est, cela n'a pas toujours été fait en des termes très flatteurs." Et un autre protagoniste souhaitant conserver l'anonymat de poursuivre : "Nous avons fait entendre notre voix au moment opportun. Maintenant, il n'y a rien d'autre à ajouter. Nous attendons avec impatience l'arrivée du nouveau patron opérationnel du groupe. Nous jugerons ensuite de l'action qu'il va entreprendre." (...)



THIBERT SAUVAGE

"Nous assistons aujourd'hui à des changements fondamentaux quant à la manière de vendre. Il faut affirmer sa présence sur tous les canaux de distribution électronique et investir dans l'e-business pour gagner des parts de marché." André Martinez

Plus que jamais, l'état-major du pôle dirigé par André Martinez (membre du directoire en charge de l'hôtellerie Europe/Moyen-Orient/Afrique, zone représentant 2237 établissements répartis dans 24 pays dont 688 hôtels franchisés) a montré en effet qu'il était sur le pont durant la convention de Berlin. Fin prêt, d'une part, à relever les défis auxquels le secteur hôtelier est actuellement confronté en Europe. Et d'autre

part, à associer les franchisés dans cette démarche. "Croissance molle, persistance d'une baisse de pouvoir d'achat, attentats terroristes (Londres), réveil de la concurrence..., les obstacles ne manquent pas dans notre activité", a ainsi rappelé André Martinez. Et d'ajouter : "Il n'empêche que nous avons, ensemble, tous les moyens pour réagir et challenger nos concurrents."

Investir dans l'e-business pour gagner des parts de marché

Des moyens, Accor en a de fait plein sa musette comme ont pu l'entendre les franchisés à travers les différentes interventions réalisées par les dirigeants du groupe.

À commencer par une nouvelle politique tarifaire qui, fortement simplifiée (réduite de 10 tarifs à 3), a d'ores et déjà porté ses fruits en 2005. La preuve. À fin septembre, le prix moyen a globalement augmenté de 4 % sur le marché français. Autre stratégie adoptée avec succès par le leader de l'hôtellerie européenne dont les franchisés peuvent facilement tirer profit : la signature de contrats avec des grands opérateurs de la distribution électronique tels Opodo, Lastminute, Travelprice, Priceline, etc. "Nous assistons aujourd'hui à des changements fondamentaux quant à la manière de vendre. Il faut affirmer sa présence sur tous les canaux de distribution électronique et investir dans l'e-business pour gagner des parts de marché. Les contrats signés avec les grands opérateurs de la distribution électronique vont générer 14 M€ de chiffre d'affaires en France cette année. Nous tablons sur 16 M€ supplémentaires

et 180 000 nuitées en 2006", a précisé André Martinez.

S'agissant des marques hôtelières - l'un des atouts majeurs de la compagnie -, chacune d'entre elles fait en ce moment l'objet de profondes réflexions visant à accélérer leur évolution. Réflexion bien avancée concernant Formule 1 d'abord. C'est en mars prochain d'ailleurs que le 'nouveau produit', désigné par Matali Crasset, sera présenté aux salariés et gérants mandataires. Préalablement, ce dernier aura été testé dans plusieurs hôtels-pilote afin de mesurer le taux de satisfaction des clients. "Un produit qui va projeter Formule 1 dix ans en avant ! Tout en restant le premier prix du marché", a déclaré Gilles Larrivé, patron de Formule 1/Etap Hotel.

Autant d'éléments qui paraissent en général avoir satisfait une grande majorité des franchisés. Il n'en demeure pas moins vrai que ces derniers se doivent de fournir certaines contreparties à leur franchiseur. "Merci de votre exigence et de vos redevances", a ironisé André Martinez. Il aurait aussi pu ajouter "merci de jouer le jeu en termes de qualité et d'image". D'après le service qualité en effet, certains franchisés ont encore quelques efforts à fournir. Ne l'oublions pas, la franchise, c'est donnant-donnant ! Des deux côtés-côtés !