

# ÉVOLUTION DES MÉTIERS DE LA FORCE DE VENTE

## CE du 27 juin 2013

### I. ORGANISATION DES SECTEURS ET AFFECTATION AUX NOUVEAUX POSTES

#### 1. Le nombre de secteurs (218) est-il pérenne ?

Ce nombre de secteurs est la cible pour fin 2015. Cependant, en cas de sureffectif le nombre de secteurs pourra dépasser 218.

#### 2. Suite au départ en retraite d'un chef de secteur, son secteur sera-t-il redistribué sur les autres secteurs de l'agence ?

2 cas de figure peuvent se présenter :

- le départ d'un Chef de Secteur (en sureffectif) amène à atteindre la cible d'une Agence ; dans ce cas le départ ne sera pas remplacé et donc les PDV de son secteur seront redistribués aux autres secteurs,
- le départ d'un Chef de Secteur amène à une situation de sous-effectif (plus de secteurs que de Chefs de Secteur) ; dans ce cas le départ sera remplacé.

#### 3. Quel traitement sera réservé aux secteurs n'arrivant plus à densifier, notamment dans les milieux ruraux ?

Le secteur sera maintenu : la prospection consistera alors au remplacement et à la relocalisation de pdv si besoin.

#### 4. Quelles garanties la direction apporte aux personnes préférant le poste de RTF (et ayant donc refusé un poste de chef de secteur) quant au maintien de cette fonction au-delà de 2015 ? Exemple pour une personne de 50 ans qui accepterait ce poste ?

Le métier de Chef de Secteur est la filière naturelle des itinérants. Dans l'hypothèse où un itinérant est affecté au poste de RTF, celui-ci ne sera pas remplacé en cas de départ. Ce métier sera maintenu en tout état de cause jusqu'en 2020.

#### 5. Quelles solutions sont envisagées pour les agences où aucun RTC n'accepterait de passer chef de secteur ?

Cette situation est peu probable compte tenu du retour fait par les itinérants lors de la présentation du projet en agence.

#### 6. Comment seront accompagnées les mutations volontaires ?

Les mutations, suites aux Oms, seront traitées comme actuellement (application de l'accord du 25 juin 2004 relatif au dispositif d'aides à la mobilité).

#### 7. Quelles seront les modalités d'attribution des secteurs ? A quelle fréquence cette attribution et le découpage des secteurs seront-ils révisés ?

Le domicile du collaborateur sera le premier critère d'attribution du secteur. Le redécoupage des secteurs se fera en fonction des départs qui ne seront pas remplacés (cf. Question 2).

#### 8. Pour les RTF, précisions concernant le ou les secteurs associés : quels critères (mixité d'agences) ?

Le Responsable Technique et Financier dépendra du Coordonnateur de l'Agence où se situe son domicile. Si le Coordonnateur d'une autre Agence souhaite l'intervention d'un Responsable Technique et Financier à titre ponctuel (dans un rayon maximum de 2h de trajet ou de 150 km), il prendra contact, au préalable, avec le Coordonnateur de l'Agence concernée afin de connaître sa disponibilité.

#### 9. Comment va se faire la répartition des secteurs pour les Gestionnaires de Réseau ?

Un Gestionnaire de Réseau sera sur plusieurs secteurs. Une répartition des secteurs sera réalisée par le Coordonnateur en concertation avec les Gestionnaires de Réseau.

**10. Prise en compte des caractéristiques des secteurs dans la répartition (secteurs à risque...) ?**

Afin de définir le nombre de secteurs, plusieurs critères ont été pris en compte :

- le Chiffre d'affaires et le potentiel de Chiffre d'affaires,
- le nombre de points de vente et le potentiel de densification,
- la part croissante prise par la surveillance financière des points de vente,
- les caractéristiques géographiques des Agences et des secteurs.

**11. Liste des secteurs avec nb de PDV dans l'organisation cible.**

Cf. annexe de ce document.

**12. Peut-on fixer un maximum de PDV par secteur ?**

Le nombre de pdv par secteur ne doit pas être le seul critère à prendre en compte. Comme indiqué à la question 10, pour définir la taille d'un secteur d'autres éléments entrent en compte comme le CA, les risques financiers,...

L'objectif n'est donc pas d'avoir un nombre identique ou maximum de pdv par secteur, mais bien de répondre à des logiques et à des réalités locales.

En aucun cas il ne sera donné de ratio ; plusieurs Agences comptant le même nombre de points de vente pourront avoir un nombre de secteurs différent.

**13. Prise en compte des caractéristiques des secteurs dans la fixation de ce maximum (secteurs à risque...) ?**

Cf. questions 10 et 12.

**14. Connait-on les zones à potentiel, en a-t-on tenu compte, et comment, pour l'identification des secteurs ?**

Dans le document remis au CE de mai, il est indiqué le nombre d'ouvertures prévisionnel par Agence. Ce critère a donc été pris en compte pour définir les secteurs : certains secteurs auront moins de pdv que d'autres mais avec un plus fort potentiel de densification.

**15. Y aura-t-il des niveaux de CDS ?**

Cf. document remis au CE.

**16. Comment seront pris en compte les diplômes actuels des itinérants ?**

Les diplômes actuels des itinérants seront pris en compte dans le parcours de formation.

**17. Précisions concernant les « entretiens de septembre » : qui y participe pour l'encadrement, pour quels métiers (RSC, TC, RSC/TC) ?**

Les entretiens de septembre permettant de définir le plan de formation auront lieu :

- avec le Coordonnateur et le Directeur d'Agence pour les RTC,
- avec l'Adjoint et le Directeur d'Agence pour les RSC et les RSC-TC.

## II. CONTENU DES MISSIONS ET ORGANISATION DU TRAVAIL PAR METIER

### 1. Les Chefs De Secteur feront-ils TURBOCAD et la vitrophanie ?

Une des missions du Chef de Secteur concerne le merchandising. Ainsi les Chefs de Secteur auront à réaliser les plans d'aménagement des points de vente notamment avec le logiciel Turbocad (formation prévue). La vitrophanie, incluse dans la pose de la PLV lourde, sera confiée à un prestataire externe.

### 2. Le Chef de secteur est sous la responsabilité de l'ADA mais il travaillera avec le Coordonnateur sur les aspects financiers. Quelle sera la priorisation des tâches ? Exemple précis par rapport à un incident financier qui surviendrait alors que le CDS est en animation PDV. Quelle sera la priorisation des tâches ?

La priorisation des tâches se fera comme pour les RSC-TC aujourd'hui. Ainsi en fonction de l'importance de l'incident financier déterminée par le Coordonnateur, le Chef de Secteur continuera son animation ou se rendra dans le pdv en question.

### 3. Gestionnaires De Réseau : Il a été décelé 75 tâches de travail que l'on pourrait ramener à 30 ou 35 tâches. Quelles sont ces tâches, lesquelles ne seraient plus effectuées par les GESTIONNAIRE DE RÉSEAU et par qui et sous quelles formes seraient-elles faites ?

Un Groupe de travail (comprenant des Gestionnaires de Réseau et des Coordonnateurs) s'est réuni afin de recenser l'ensemble des tâches des Gestionnaires de Réseau. Les résultats de ce groupe de travail ont été présentés aux Coordonnateurs (17/18 juin) afin qu'ils les démultiplient auprès de leurs équipes. Les résultats de ces travaux sont présentés lors de l'Observatoire des métiers du mois de juin.

### 4. Impacts sur le métier des Gestionnaire de Réseau ?

Le poste de Gestionnaire de Réseau n'est pas impacté par le projet d'évolution « Force de Vente ».

En effet, la DFCG développe actuellement un extranet qui sera mis en place pour le lancement du projet (janvier 2014) permettant aux pdv de saisir la quantité de ses consommables (tickets, bobines). Les Gestionnaires de Réseau réaliseront une extraction de ces saisies afin de gérer les flux.

Par ailleurs, le Chef de Secteur pourra, en cas d'anomalies importantes (ex. trop de tickets commandés par rapport à son activité) être amené à réaliser un comptage physique afin de résoudre et/ou comprendre cet écart.

De plus, un outil permettant d'automatiser les commandes en fonction des consommations des pdv est actuellement à l'étude.

### 5. Nombre minimum de GDR par agence, ou maximum de PDV par GESTIONNAIRE DE RÉSEAU ?

Le nombre de Gestionnaires de Réseau par Agence, ainsi que le nombre de pdv par Gestionnaire de Réseau, est fonction des caractéristiques de l'Agence et/ou du secteur (nombre de création, nombre d'incidents financiers,...). Ainsi, le nombre de pdv par Gestionnaire de Réseau est évalué entre 40 et 115 pdv.

### 6. Toutes les agences n'ont pas le même volume d'incidents financiers. Dans les agences des grosses agglomérations, le métier de Coordonnateur n'est pas exactement le même, en terme de volume de travail, que dans des agences comme Pau, Reims, Dijon...

**Cette « dimension » sera-t-elle prise en compte ?**

C'est déjà le cas puisque dans les Agences de Catégorie 3, le Coordonnateur assure également la mission d'Adjoint au Directeur d'Agence.

### 7. Le coordonnateur aura la charge du suivi des prestataires : Cela veut-il dire que le Coordonnateur devra se déplacer pour valider les actions liées au câblage, à la pose d'enseigne, à la mise en place de la PLV ? Si oui, quels moyens lui seront-ils donnés ?

Le Coordonnateur appellera le Titulaire afin de s'assurer de la bonne exécution des prestations commandées par le PMU. Comme il s'agira dans la plupart des cas d'une ouverture de pdv nécessitant donc l'accompagnement du Chef de Secteur, ce dernier pourra réaliser une validation visuelle de ces travaux.

**8. Impacts de la disparition des RTC sur le rôle des coordonnateurs : quelle compensation de cette diminution de responsabilité ?**

**9. Quel avenir pour le coordonnateur ?**

Le Coordonnateur a un rôle important dans la nouvelle organisation. En effet, outre le management des Gestionnaires de Réseau, il reste le garant de la santé financière des pdv et aura à gérer les prestataires (PLV lourde, câblage,...). Il supervisera les réalisations des plans d'aménagement et la segmentation de la sécurité financière. Par ailleurs, il continuera les visites d'accompagnement des équipes sur l'aspect financier, assistera aux réunions Agence,...

**10. Hormis quelques contrôles de caisse, quelle est la différence entre RSC et Chef de Secteur ?**

Le poste de Chef de Secteur est un nouveau métier qui ne peut se réduire aux missions du RSC assurant en plus la sécurité financière. En effet, le cœur de métier du Chef de Secteur a une dominante commerciale importante, et ce dans tous ses aspects (prospection, merchandising, animation commerciale,...).

**11. Y aura-t-il encore des PDV en visite téléphonique ? Qui fera le contrôle de caisse en cas de besoin (vol ou rejet bancaire par exemple) ?**

Le principe et le mode de fonctionnement des visites téléphonées restent identiques.

**12. Précisions concernant les relations hiérarchiques et fonctionnelles du RTF avec CDS, Coordo ?**

Le manager du Responsable Technique et Financier sera le Coordonnateur ; il n'y aura pas de lien hiérarchique entre le Chef de Secteur et le Responsable Technique et Financier comme aujourd'hui entre le RSC et le RTC.

**13. Impacts sur les relations (plus de trinôme, plus de secteur unique affecté) ?**

Un Gestionnaire de Réseau pourra être amené à gérer plusieurs secteurs et donc être en relation avec plusieurs Chefs de Secteur.

**14. Peut-on avoir la liste exhaustive des tâches considérées comme de la « PLV Lourde » qui sont censées sortir des tâches confiées aux salariés du réseau ? Qui assure le SAV ?**

Sont considérés comme éléments de PLV lourde, dont l'installation sera sous-traitée :

- la vitrophanie, le guichet, le kiosque, le mât de comptoir, l'enseigne, les cadres vitrines, le baliseur...

Pour le SAV, le prestataire assurera la maintenance des éléments suivants :

- enseigne, Vitrophanie, Kiosque, Guichet, Mât de comptoir....

Les Chefs de Secteur assureront le SAV d'éléments légers ne nécessitant pas d'outillage spécifique (hormis un tournevis et une clé à pans) tels que :

- les bandeaux cadres, les protège affiches, les cadres vitrine,
- pour le guichet : les casiers à tickets, ardoise et enseignes de mât,
- pour le kiosque : le support pagivolle et les anneaux, les supports leaflets et tickets et les afficadres,
- pour le mât de comptoir : ardoises, casier à tickets, support distributeur de tickets.

**15. Sous-traitance de pose de PLV : quel est son coût ? Une prestation « régionale » peut-elle être envisagée pour une meilleure qualité ?**

Une étude est actuellement en cours pour évaluer le coût de la sous-traitance de la PLV. Il n'est pas envisagé à ce stade pour des raisons économiques « de régionaliser » cette sous-traitance (surcoûts liés aux stocks plus importants notamment).

**16. Parlera-t-on toujours de taux de validation ? Y aura-t-il un objectif de taux de validation ? Si oui pour qui ?**

Le taux de validation sera toujours un critère important pour l'entreprise. Il y aura donc toujours des objectifs de taux de validation.

**17. En cas de rupture de stock de tickets, qui fera les dépannages ?**

Le Chef de Secteur aura un stock de tickets dans son véhicule et pourra dépanner le pdv s'il est à proximité. Cependant, il est important de rappeler aux Titulaires qu'en cas de rupture de stock, il est toujours possible d'enregistrer des paris à la dictée.

### III. CONDITIONS DE TRAVAIL

#### 1. Moyens : voiture de service ou de fonction pour les CDS, RTF, ADA, Coordonnateur ?

Les moyens seront identiques à aujourd'hui :

- voiture de service pour le Chef de Secteur et le Responsable Technique et Financier,
- voiture de pool pour les Adjoints et les Coordonnateurs.

#### 2. Y'aura-t-il un avenant au contrat pour les chefs de secteur ? Si oui, prévoit-il des conditions de mobilité et une clause de non-concurrence ?

Il y aura un avenant pour les Chefs de Secteur et pour les Responsables Technique et Financier.

Cet avenant ne comportera pas de clause de non-concurrence.

Concernant la clause de mobilité, si le collaborateur en a déjà une dans son contrat de travail, elle sera maintenue. En revanche si le collaborateur n'a pas de clause de mobilité, il n'en aura pas dans son avenant de Chef de Secteur ou de Responsable Technique et Financier.

#### 3. A combien de PDV maximum par jour, estimez-vous que la charge de travail du chef de secteur est réalisable ?

L'objectif reste identique à aujourd'hui à savoir 900 actions à réaliser par an.

#### 4. Les GDR sont de plus en plus sollicités pour des appels sortants : quels moyens seront mis à leur disposition (outils spécifiques, messages TRM, ...)

Il est possible d'équiper les Gestionnaires de Réseau de casques téléphoniques afin d'améliorer l'ergonomie de leur poste de travail (déjà mis en place dans de nombreuses Agences). Cependant, ils continueront à réaliser des appels sortants.

#### 5. Mise en place de l'outil de gestion des tickets pour les titulaires : quelle échéance ?

Un test sur l'outil extranet PDV sera réalisé dès la rentrée de septembre (cf. II-4).

Le lot « comptage des tickets par le Titulaire » est prévu pour fin d'année 2013.

#### 6. Impacts de la gestion des stocks PDV : charge de travail ?

La gestion des stocks par les Gestionnaires de Réseau sera réalisée de la façon suivante :

- envoi d'un mail aux Titulaires afin qu'ils saisissent le stock des consommables,
- extraction des données pour saisie dans Oracle par les Gestionnaires de Réseau.

#### 7. Y'aura-t-il toujours autant de livraison de kits PLV ou animation à faire ?

L'animation en pdv est une mission essentielle du Chef de Secteur afin de développer l'activité. Les kits PLV sont dans la majorité des cas envoyés dans les pdv exceptés pour les outils d'animation commerciale qui seront livrés en Agence.

## 8. Répartition de la charge de travail des RTC exprimée en heures et pourcentages par type de tâche, type d'agence (demande de remise de document)

### Répartition Temps de travail RTC (exprimé en %)

	Agences	Cat1	cat2	cat 3
Administratif	8	9.5	7.5	6.5
Aménagement PDV	6.5	9	4.8	4.2
Astreinte	1	0.6	1.2	1.75
Contrôle de caisse	10.1	10.9	9.2	10.4
Formation donnée	2.2	2.9	1.6	1.7
Mise à jour PLV	16.1	15.3	19	10.5
Réunion	1.1	1.21	1.01	1.18
Stocks tickets	27.8	26.6	25	38.5
Suivi du PDV	15.1	13	18	12.9
VTA	6.8	6.2	7.3	6.9

Le total ne donne pas 100 % dans la mesure où les congés notamment n'ont pas été pris en compte.

## IV. TEMPS DE TRAVAIL

### Questions sur le temps de travail traitées dans le document remis au CE.

1. Chef De Secteur : Rémunération du temps de travail le Week-end ?
2. Astreintes : y en aura-t-il encore ? Par qui seront-elles assurées ? Comment vont-elles être gérées ?
3. Les plages horaires vont-elles être modifiées ? Y aura-t-il des plages horaires obligatoires comme les RTC actuellement (plage fixe ? plage mobile ?) Les itinérants éloignés de leur secteur pourront-ils décompter leur temps de travail à partir du départ de leur domicile ?
4. Y aura-t-il des découchages ? Pour qui ?
5. Comment s'appliquera la règle des congés « 2 personnes du même service peuvent être en congés en même temps », règle qui est rappelée chaque année.

## V. RCV

1. Nouveaux secteurs : ils n'auront pas le même CA mais la RCV sera-t-elle identique ?
2. Quels seront les nouveaux critères, modalités de calcul et nouvelle prime pour les GDR, les CDS et les RTF.
3. Concernant les DOM, que se passera-t-il pour la RCV et l'enveloppe des augmentations individuelles ?

Concernant la RCV et comme cela a été annoncé au CE de mai, une négociation de révision se tiendra à la rentrée afin d'intégrer la nouvelle organisation dans l'accord actuel.

## VI. FORMATION

1. Formation des CDS : quel sera le niveau du diplôme à l'issue des formations qualifiantes ? Quel impact en cas d'échec lors de cette formation ?  
Comment faire tenir le volume de formation dans le temps imparti ?  
Doc remis au CE.

## VII. DIVERS

### 1. Pour les 70 départs en retraite en région : possibilité de négocier une anticipation ?

Aucune négociation d'anticipation n'est envisagée pour les départs en retraite.

### 2. Suite aux OM effectuées en début d'année afin de pourvoir des postes vacants sur le réseau et ayant été depuis suspendues, les personnes ayant réussi les entretiens des OM de début d'année seront-elles nommées prioritairement sur les agences demandeuses ?

Si le poste est toujours à pourvoir et que le collaborateur a été informé qu'il avait réussi son entretien, il sera muté sur le poste en question.

### 3. Est-ce que l'organisation spécifique des DOM (RTC/RSC) restera pérenne au-delà de 2015 ? Quelle évolution de statut pour les E4.4 depuis 20 ans ?

Concernant les Agences des Antilles et de la Réunion, le métier de Responsable Technico-Commercial sera pérenne.

En effet, les spécificités locales (ex. plusieurs îles pour les Antilles et la Réunion avec l'ouverture de Mayotte) et les tâches réalisées par les RTC qui ne sont pas réalisées en métropole comme la réalisation du câblage, la maintenance du matériel,... ne permettent pas de faire évoluer l'organisation significativement.

En revanche, les RSC deviendront Chefs de Secteur.

Pour ce qui est de l'évolution du statut pour les E4.4 depuis 20 ans, ce sujet n'entre pas dans le périmètre du projet.

## Annexes

Liste des secteurs avec nb de PdV par secteur



DR IDF DOM	Secteurs	CA_2012	Nb Etabts Actifs
<b>EPINAY</b>	EPIN01	68 693 583	45
	EPIN02	59 376 275	40
	EPIN03	60 107 863	40
	EPIN04	59 070 750	47
	EPIN05	60 279 143	41
	EPIN06	51 628 781	42
	EPIN07	51 207 452	43
	EPIN08	47 000 666	40
	EPIN09	49 336 912	44
	EPIN10	42 333 746	45
	EPIN11	35 409 468	44
	EPIN12	34 829 038	43
<b>IVRY</b>	IVRY01	46 397 234	40
	IVRY02	52 780 326	47
	IVRY03	48 280 249	49
	IVRY04	48 775 506	47
	IVRY05	47 156 771	53
	IVRY06	47 438 128	45
	IVRY07	43 417 094	59
	IVRY08	42 953 998	64
	IVRY09	46 227 986	60
	IVRY10	53 796 844	47
	IVRY11	9 715 870	16
<b>PARIS</b>	PARI01	68 750 918	50
	PARI02	60 918 940	41
	PARI03	77 682 827	53
	PARI04	69 831 792	59
	PARI05	79 989 827	59
	PARI06	48 432 244	45
	PARI07	42 182 203	41
	PARI08	33 139 005	32
	PARI09	123 739 824	19
	PARI10	135 647 969	27
<b>VELIZY</b>	VELI01	30 400 751	45
	VELI02	46 242 393	49
	VELI03	60 351 013	46
	VELI04	55 370 155	46
	VELI05	53 823 774	50
	VELI06	46 225 359	52
	VELI07	39 196 411	49
	VELI08	29 904 251	50
	VELI09	32 807 532	45
	VELI10	32 174 538	46
<b>LES ANTILLES</b>	ANSC01	102 225 541	51
	ANSC02	67 572 816	39
	ANSC03	34 125 554	19
	ANSC04	77 924 130	49
<b>LA REUNION</b>	REUN01	47 849 003	54
	REUN02	55 313 446	53
	REUN03	62 231 653	64

<b>DR SUD EST</b>	Secteurs	CA_2012	Nb Etabts Actifs
<b>DIJON</b>	DIJO01	29 709 256	69
	DIJO02	34 348 879	78
	DIJO03	28 210 156	64
	DIJO04	18 158 979	60
	DIJO05	30 029 054	63
<b>GRENOBLE</b>	GREN01	44 662 788	48
	GREN02	30 669 008	55
	GREN03	26 459 482	56
	GREN04	48 965 485	84
	GREN05	25 291 324	39
	GREN06	36 118 667	55
	GREN07	45 803 146	85
	GREN08	20 797 404	43
	GREN09	13 708 152	38
<b>LYON</b>	LYON01	38 581 753	63
	LYON02	50 530 087	67
	LYON03	41 107 772	65
	LYON04	47 850 342	55
	LYON05	23 506 235	43
	LYON06	49 161 578	54
	LYON07	20 629 667	41
	LYON08	19 866 936	42
	LYON09	39 981 785	47
	LYON10	32 586 133	52
<b>MARSEILLE</b>	MARS01	40 328 088	45
	MARS02	45 360 526	46
	MARS03	40 713 622	49
	MARS04	40 738 254	48
	MARS05	40 739 687	52
	MARS06	40 425 676	60
	MARS07	41 220 778	51
	MARS08	41 271 916	51
	MARS09	48 069 603	59
	MARS10	31 184 268	57
	MARS11	31 539 931	57
	MARS12	85 680 812	51
<b>NICE</b>	NICE01	59 082 654	62
	NICE02	45 245 739	59
	NICE03	42 163 217	43
	NICE04	48 653 500	55
	NICE05	57 556 897	70
	NICE06	32 319 531	45
	NICE07	34 065 404	61
	NICE08	50 173 162	62
	NICE09	25 238 837	53

<b>DR NORD EST</b>	Secteurs	CA_2012	Nb Etabts Actifs
<b>LENS</b>	LENS01	42 514 481	69
	LENS02	38 005 457	68
	LENS03	45 608 228	77
	LENS04	26 233 568	56
	LENS05	36 402 498	65
	LENS06	37 085 714	64
	LENS07	32 181 688	65
<b>LILLE</b>	LILL01	34 530 679	55
	LILL02	35 400 969	67
	LILL03	41 988 985	55
	LILL04	46 005 779	64
	LILL05	24 669 857	61
	LILL06	27 892 778	47
	LILL07	37 693 783	64
	LILL08	41 512 495	70
	LILL09	24 069 267	47
<b>METZ</b>	METZ01	39 206 375	63
	METZ02	24 625 456	62
	METZ03	33 779 600	58
	METZ04	39 653 645	64
	METZ05	29 035 843	60
	METZ06	40 800 938	60
	METZ07	18 653 640	55
	METZ08	25 849 479	62
<b>REIMS</b>	REIM01	42 206 009	75
	REIM02	39 731 352	73
	REIM03	34 807 701	70
	REIM04	35 085 029	68
	REIM05	26 740 276	52
<b>ROUEN</b>	ROUE01	33 479 871	56
	ROUE02	45 761 354	60
	ROUE03	33 852 613	60
	ROUE04	38 784 733	57
	ROUE05	42 748 273	51
	ROUE06	47 106 048	55
	ROUE07	29 580 163	55
	ROUE08	35 120 573	57
	ROUE09	24 704 668	52
<b>STRASBOURG</b>	STRA01	39 661 759	58
	STRA02	46 123 313	60
	STRA03	35 157 289	60
	STRA04	39 404 048	62
	STRA05	35 213 225	59
	STRA06	50 236 350	62
	STRA07	29 270 408	60
	STRA08	26 097 719	58

<b>DR OUEST</b>	Secteurs	CA_2012	Nb Etabts Actifs
<b>BREST</b>	BRES01	23 752 728	64
	BRES02	20 911 967	49
	BRES03	27 169 609	60
	BRES04	26 535 950	48
	BRES05	27 215 230	49
	BRES06	50 777 253	68
	BRES07	34 000 552	51
	BRES08	30 992 240	59
	BRES09	34 790 531	61
	BRES10	26 677 738	62
<b>LE MANS</b>	MANS01	44 357 749	57
	MANS02	37 742 531	58
	MANS03	28 256 983	57
	MANS04	28 639 783	57
	MANS05	36 296 185	56
	MANS06	34 387 104	58
	MANS07	26 129 499	57
	MANS08	35 033 715	56
<b>NANTES</b>	NANT01	47 736 357	81
	NANT02	34 552 993	67
	NANT03	33 523 690	69
	NANT04	37 242 423	70
	NANT05	28 872 237	64
	NANT06	43 978 291	80
	NANT07	29 414 902	53
<b>ORLEANS</b>	ORLE01	33 700 996	67
	ORLE02	59 631 772	60
	ORLE03	60 578 020	61
	ORLE04	32 265 404	50
	ORLE05	28 093 466	56
	ORLE06	24 831 779	62
	ORLE07	24 236 065	46
	ORLE08	32 508 484	57
	ORLE09	23 682 108	39
<b>POITIERS</b>	POIT01	23 615 209	60
	POIT02	22 410 763	60
	POIT03	27 857 421	56
	POIT04	27 066 124	53
	POIT05	23 405 098	56
	POIT06	25 116 182	54

<b>DR SUD OUEST</b>	Secteurs	CA_2012	Nb Etabts Actifs
<b>BORDEAUX</b>			
	BORD01	21 489 736	58
	BORD02	27 598 719	57
	BORD03	21 532 295	61
	BORD04	30 168 390	56
	BORD05	31 829 727	58
	BORD06	23 102 776	65
	BORD07	26 273 338	64
	BORD08	29 533 226	65
	BORD09	28 059 143	58
<b>CLERMONT FERRAND</b>			
	CLER01	22 762 680	55
	CLER02	23 962 920	63
	CLER03	18 854 439	52
	CLER04	28 429 627	66
	CLER05	15 275 546	51
	CLER06	17 839 880	53
	CLER07	15 242 592	51
<b>MONTPELLIER</b>			
	MONT01	35 772 484	61
	MONT02	26 967 171	55
	MONT03	28 084 434	55
	MONT04	27 749 142	50
	MONT05	26 895 010	52
	MONT06	27 805 338	53
	MONT07	30 826 701	54
	MONT08	34 179 954	58
<b>PAU</b>			
	PAU01	31 253 388	54
	PAU02	27 698 883	52
	PAU03	23 862 632	55
	PAU04	23 964 038	52
	PAU05	25 957 955	57
<b>TOULOUSE</b>			
	TOUL01	41 925 432	53
	TOUL02	26 262 756	54
	TOUL03	21 089 201	46
	TOUL04	26 506 851	59
	TOUL05	24 201 528	56
	TOUL06	31 051 480	63
	TOUL07	22 696 511	62
	TOUL08	28 903 064	61