

Réunion CCE UES 30 mars 2017
Procès-verbal

Président : Monsieur Frank WENDLING
Assisté par : Madame Dominique BRENTA

Membres titulaires présents : Madame Nathalie DEMOUVEAUX
Monsieur Richard EMIRIAN
Madame Marie-Hélène LENOIR
Monsieur Sébastien DUBOC
Monsieur Lakdar BELHADRI
Monsieur Arnaud DEVILLERS
Monsieur Frédéric BOULENGIER
Monsieur Ludovic DEHON
Monsieur Denis MANAS
Monsieur Laurent BARBETTE
Madame Sylvie WALTON
Monsieur Jean-François HUSSON
Monsieur Arnaud SENREM

Membres titulaires absents : Madame Muriel TABLET
Madame Gaëlle BOUFFAY
Madame Catherine DEJEAN
Madame Charlotte MARIGNIER
Monsieur Philippe CHALENCON
Madame Karine LORIN
Madame Valérie KURZ
Madame Sabine SCHEIDT

Membres suppléants présents Monsieur Bertrand BARAY
Monsieur Frédéric SAINOT
Monsieur Pascal PAY
Monsieur Eric DI CARLO
Monsieur Alain MARTNEZ
Madame Christel BARBEAU
Monsieur Philippe COSTES
Monsieur Ahmed KHALDI
Monsieur Rémy TARDIVEL

Membres suppléants absents : Madame Laureen DELMEE
Madame Valérie SCHOENAEUR
Madame Colette CARLIER
Madame Sabine BARBOTIN
Madame Aurélie CHASSEBOEUF
Monsieur Thomas BONNIN
Madame Natacha BONNEIL
Madame Emmanuelle DELAUDIER

Madame Nathalie VIDAL
Monsieur José LAPIATE
Monsieur Mustapha MOUMMAD
Monsieur Lionel WESTERMANN

Représentants syndicaux présents :
Monsieur Dominique JOUASSIN- CFDT
Monsieur Frédéric MANDIN – CFTC
Monsieur Yves FURNO- CFDT
Madame Sylvie SIGNORI -CFE CGC
Madame Laurence CHAPUT – CFE CGC
Monsieur Clément GABORIT – CGT
Monsieur Pascal BACON – FO
Monsieur Eric SINTAS

Représentants de l'employeur :
Monsieur Robert ESKENAZY
Monsieur Flavien DHELLEMMES
Monsieur Filipe MOREIRA
Madame Sylvie IHUELLOU
Madame Juliette LAPORTE
Monsieur Denis GRAVELEINE
Madame Véronica LLORCA-GIRAU
Madame Françoise LE MARCHAND
Madame Aurélie NUCCHI

Début de séance : 9h45

Monsieur Frank WENDLING procède à l'appel et au remplacement des titulaires absents.

Monsieur Ahmed KHALDI, suppléant, assure le remplacement de son titulaire Madame Sabine SCHEIDT.

1) Approbation des PV des réunions des 30 et 31 mai 2013, 24 septembre 2013, 5 et 6 décembre 2013, 3 et 4 avril 2014, 19 mai 2014, 12 février 2015, 9 et 10 avril 2015, 25 et 26 juin 2015, 3 et 4 septembre 2015, 12 juillet 2016, 8 et 9 septembre 2016, 15 septembre 2016, 21 octobre 2016 et 1er et 2 décembre 2016, 20 décembre 2016, 2 février 2017 et 1er mars 2017

Dominique BRENTA met à approbation les PV du 12 juillet 2016 : PV approuvé à l'unanimité des membres titulaires présents sous réserve modification des membres présents et absents.

Le PV du 15 septembre 2016 : PV approuvé à l'unanimité des membres titulaires présents.

Le PV du 21 octobre 2016 : PV approuvé à l'unanimité des membres titulaires présents.

Le secrétaire fait une observation sur le PV du 1er et 2 décembre, il dit qu'il n'y a pas eu d'approbation sur le CICE.

Le secrétaire considère que le CICE n'a pas été approuvé pour 2016 car sur le CCE du 8 et 9 septembre la consultation sur le CICE avait été reportée au prochain CCE. (M.BELHADRI propose de différer la consultation au prochain CCE après la réunion de la Commission Economique qui se réunira le 23 septembre) et que sur l'ordre du jour du CCE du mois de décembre 2016, ce point n'a pas été inscrit à l'ordre du jour.

Dominique JOUASSIN souhaite faire une objection sur la tenue du dernier CCE, il dit qu'il n'y a pas eu de consultation sur la nocturne.



Frank WENDLING rétorque que la consultation a bien eu lieu, que certains élus se sont exprimés d'autres n'ont pas voulu voter.

Dominique JOUASSIN rétorque que le quorum n'a pas été atteint : 7 personnes ne souhaitaient pas se prononcer sur 12 votants.

Lakdar BELHADRI fait savoir à Frank WENDLING que lors d'une consultation il faut obtenir le quorum pour que cette dernière soit valable, lui rappelle le vote concernant la vente de BUT où il y avait 7 élus qui ne souhaitaient pas se prononcer et 7 autres qui avaient votés pour ou contre, que la direction avait vérifié ce point et avait donné raison au secrétaire.

Dominique JOUASSIN dit que les élus ne souhaitaient pas se prononcer car ils souhaitaient consulter les CHSCT sur ce point.

Frank WENDLING répond que la consultation a été faite en bonne et due forme.

Lakdar BELHADRI dit que le sujet est de savoir si la consultation était valable ou non, il dit qu'il redeviendra vers les élus après avoir consulté son service juridique.

2) Exposé du Président dont • Informations trimestrielles : évolution des commandes et situation financière • Information sur l'enquête d'opinion des salariés et information de l'ouverture d'une négociation sur la qualité de vie au travail • Point sur le développement du réseau • Point sur le transfert du magasin de Besançon Nord • Présentation des résultats provisoires de l'intéressement au 31 décembre 2016 • Point d'avancement sur le book compétences

Frank WENDLING fait savoir qu'au 31 décembre 2016 il y a eu un recul de l'Ebitda de 9,642 M€ vs N-1.

Lakdar BELHADRI souhaiterait avoir les documents relatifs au point précité, rappelle à Frank WENDLING qu'il s'était engagé à produire les documents aux membres du CCE bien avant la séance
Demande à ce dernier de respecter son engagement, fait savoir que si cela devait se reproduire, il demandera à reporter le point ou à quitter les lieux, car il estime que la direction ne respecte pas les membres du CCE.

Frank WENDLING poursuit avec les tenues BUT : présentation des nouvelles tenues.

L'idée est de réaliser un test sur le magasin de Nantes sur 2 tenues mi-mai. Après ce test il y aura un choix entre ces deux tenues.

Elles seront en magasin à partir de 2018.

Discussion autour des phrases notées sur les polos : certaines phrases peuvent gêner certains salariés.
Proposition "vendeur de bonne humeur" ne convient pas aux élus

Pour le vendeur : polo à manches courtes et à manches longues + doudoune avec manches courtes et manches longues.

Pour le dépôt : pantalon avec des poches, 1 tee-shirt manches courtes + 1 polo manches longues + 1 veste traitée pour ne pas être transpirante et chaude + 1 gilet sans manches + 1 parka + 1 sweat qui pourra être porté sur la surface de vente et dans les dépôts.

Coût total : environ 1 M€

Au sujet du développement réseau :

2 projets d'ouverture (créations) :

- Arras (Nord) : fin exercice FY2018 : 60 000 ménages dans la zone de chalandise. Surface 2990 m². Conforama est implanté dans une autre zone.
- Issoire (Auvergne) : format Cosy : 1000 m² : Avril 2018

Clément GABORIT s'inquiète d'un risque de cannibalisation sur ces zones commerciales

Frank WENDLING répond qu'il considère que dans le Nord, les magasins BUT sont sous représentés et estime qu'à ARAS il y a un potentiel pour un nouveau magasin
Il dit qu'il y aura vingt personnes à recruter

Pascal PAY demande si la direction a des nouvelles sur le projet Rennes-Melesse

Frank WENDLING répond qu'il n'a pas d'information à donner pour le moment
Concernant l'information sur l'enquête d'opinion des salariés, Frank WENDLING souhaiterait l'effectuer sur le mois de juin, mais pense que le délai de mise en œuvre est trop court.

Clément GABORIT fait savoir que les OS ont jusqu'à la fin du CCE pour envoyer leurs réflexions/suggestions.

Frank WENDLING propose de faire cette enquête à partir d'un lien informatique. Tous les salariés auront une adresse mail pour répondre au questionnaire.

Lakdar BELHADRI souhaite que les questions identitaires soient supprimées. Il rappelle que les OS lors de la première mouture n'étaient pas favorables sur le sujet
Il rappelle aussi qu'il a trois courriers de l'inspection du travail envoyés à la direction à ce sujet.
Il propose que les premières pages soient supprimées à défaut il demandera l'application des recommandations de l'inspection du travail.

Frank WENDLING répond que ce sont les OS qui ont demandé cette enquête d'opinion et souhaite que le document soit présenté dans l'état.

Sylvie SIGNORI fait savoir que les salariés craignent des sanctions suite à cette enquête.

Frank WENDLING répond qu'aucun salarié n'a été sanctionné lors de la première enquête.

Dominique JOUASSIN dit qu'il a envoyé la proposition de réaliser le test de Karadec.

Frank WENDLING estime qu'il y a trop de questions dans ce test.

Lakdar BELHADRI demande la création d'un atelier de travail suite aux remontées des salariés pour construire ce questionnaire.

Bertrand BARAY demande s'il y a des critères obligatoires à remplir.

Frank WENDLING répond qu'il pense que oui.

Bertrand BARAY demande à la direction de voir s'il est possible d'enlever l'obligation de remplir certaines réponses afin d'avoir un maximum de réponses de la part des salariés.
Il trouverait dommage de se passer de ce questionnaire.

Sylvie SIGNORI demande que ce dernier soit moins filtrant, d'enlever les questions sur l'âge, le sexe...

Dominique BRENTA précise que s'il n'y a pas 8 répondants dans la catégorie évoquée, la partie identitaire du questionnaire n'est pas traitée.

Lakdar BELHADRI dit que ce questionnaire a été demandé car il y a un problème social dans notre entreprise, il estime qu'il n'y a pas besoin de questionnaire pour que la direction se rende compte dudit



problème

Il rappelle les rencontres avec notre PDG à ce sujet-là, sans parler des courriers envoyés par les OS.

Frank WENDLING répond que cela a du sens d'avoir un avis global sur cette thématique.

Bertrand BARAY indique que certains managers lors de la première enquête n'ont pas apprécié les commentaires des salariés et l'ont fait savoir à ces derniers.

Il fait savoir qu'il n'est pas en accord avec les propos tenus par Lakdar BELHADRI.

Lakdar BELHADRI répond que le nombre de l'ensemble des salariés des magasins est supérieur à celui de la centrale.

Que l'ensemble des salariés des magasins forment les trois quarts de notre société, que les remontées de ces derniers devraient déjà largement suffire à alerter la direction sur les problèmes sociaux dans notre entreprise.

Bertrand BARAY dit que cela permet de cibler les problèmes dans les régions, et que cela a permis d'avoir des données plus précises sur le sujet.

Clément GABORIT pense que cette enquête a une limite, que lors des élections professionnelles les salariés font de par leur vote, connaître les problèmes au sein de notre entreprise.

Il dit que cette enquête n'est qu'un constat à un instant T, il préfère discuter avec les salariés de vive voix

Il demande à Frank WENDLING de mettre en place des CHSCT comme le prévoit la loi REBSAMEN.

Frank WENDLING répond qu'il est surpris des propos tenus par les uns et les autres, que la direction va continuer à travailler sur le sujet, et regarder l'aspect technique demandé par Bertrand BARAY.

Il indique qu'il va être proposé une date aux OS pour entamer des négociations sur la qualité de vie au travail.

Pascal BACON rappelle que sur la version papier, les salariés n'étaient pas obligés de répondre à toutes les questions et ne voit pas pourquoi cela devrait changer sur le support informatique.

Frank WENDLING répond qu'il va vérifier l'aspect du mode « obligatoire » dans le système informatique
Il poursuit avec le point sur le transfert du magasin de Besançon Nord.

2 magasins sur Besançon : 1 au nord et 1 au sud. Au mois d'août le magasin du Nord va être fermé. Les salariés du Nord pourront rejoindre le magasin du Sud.

Sur 10 salariés, 6 souhaitent rejoindre le magasin du Sud, les 4 autres ont d'autres projets et vont être accompagnés par la direction.

Concernant l'intéressement, Frank WENDLING rappelle le principe de l'accord

1) Repose sur 2 critères : -Evolution CA / N-1 -Ebitda Budget

2) Les périmètres :

- Magasin surface égale: CA=100%magasin Ebitda =100%magasin
- Magasin hors surface égale: CA=100% ensemble des magasins surface égale Ebitda =100%magasin

Cette présentation est provisoire au 31 décembre 2016

Il donne les résultats pour certains magasins et la centrale.

Clément GABORIT demande d'avoir un comparatif entre maintenant et N-1.

Dominique BRENTA répond qu'elle prend en compte la demande de la CGT.

Au sujet du Point d'avancement sur le book compétences, Véronica LLORCA-GIRAU dit que ce Book recense par thématiques les formations existantes.

Ce dernier est destiné aux directeurs de magasins dans un premier temps, puis sera mis sur MyBut.



Ce Book permet de présenter les formations à distance et face à face.

Lakdar BELHADRI fait savoir qu'il n'est pas très favorable aux formations E-learning, car lors de la dernière convention meuble certains directeurs de magasins ont préféré s'y rendre avec leur chef de secteur, au lieu d'envoyer les vendeurs.

Si le but de mettre en place ce book est de former le salarié par le biais du E-learning, cela ne sera pas bénéfique pour les salariés.

Frank WENDLING répond que le secrétaire n'a pas saisi le sens de la mise en place de ce document. Il dit que ce dernier recense le type de formation dans l'entreprise.

Véronica LLORCA-GIRAU projette et commente ledit document.

Pascal BACON demande si les salariés peuvent s'inscrire en ligne sans passer par le manager.

Frank WENDLING répond que cela n'est pas possible, que gérer cela est impossible et que les demandes doivent passer par le manager.

Lakdar BELHADRI fait savoir que depuis un certain temps, il a alerté la direction sur le fait que les vendeurs « brun » ne suivaient plus de formation.

Que dans la région Alsace il n'y a pas eu de formation sur le brun alors qu'elle en avait fait la demande. Il demande à la direction ce qu'elle fera concrètement pour pallier ce problème.

Frank WENDLING répond qu'il ne sait pas de quoi parle Lakdar BELHADRI. Il dit que le service formation va regarder ce point.

Lakdar BELHADRI dit qu'il est inadmissible de voir que les salariés soient dépourvus de formation « brun » de voir que ce sont les magasins qui doivent se débrouiller pour obtenir une formation, alors même que nous avons un service formation et que les fonds dédiés à ceci est à hauteur de 0,9% de la masse salariale. Il demande à Véronica LLORCA-GIRAU de lui produire la liste des formations suivies par les salariés de l'enseigne sur le secteur « brun ».

Alain MARTINEZ souhaiterait qu'il y ait des plannings de formations proposées et non qu'on attende les inscriptions pour planifier les formations.

Frank WENDLING répond que le service formation essaie de faire de son mieux pour planifier des formations dans les meilleurs délais et moments de l'année afin de ne pas empiéter sur le commerce.

Lakdar BELHADRI dit qu'il est en accord avec les propos de Pascal BACON, que certains directeurs bloquent les demandes des salariés car ces derniers ne souhaitent pas voir leurs équipes en sous-effectif pendant les liquidations, nocturne...

Frank WENDLING répond que cela passera par les managers, que si un salarié voit sa demande bloquée par son supérieur il peut l'en informer.

Jean-François HUSSON fait savoir que toute la somme allouée au budget de formation de son magasin n'a pas été utilisée, dit qu'il y a un problème de formations non réalisées.

Pascal BACON précise que certains salariés sont prévenus la veille du jour de formation et estime que certains directeurs ne font pas leur travail.

Il dit que les salariés contacteront directement le service formation s'ils n'ont pas de réponse de leur

manager à leur demande de formation, car ces derniers bloquent les demandes des salariés.

Sébastien DUBOC souhaiterait savoir s'il serait possible d'étendre les formations hors du commerce (gestion du temps...)

Véronica LLORCA-GIRAU répond que le sujet a été pris en compte par le service formation

3) Point suite à la commission cross canal

Lakdar BELHADRI est étonné de voir qu'il n'y a pas de président dans ladite commission, dit que dans chaque commission il doit y en avoir un afin que ce dernier puisse organiser les réunions et non la direction.

Sébastien DUBOC présente et lit le rapport lié à la commission cross canal du 9 février 2017

De juillet à décembre 2016, le site a réalisé 27 millions d'euros de CA à 96% des magasins.

En bleu les chiffres : CA E-Commerce HT de juillet à décembre 2016 = 37 millions euros (44,3 M TTC), à 100% réalloués aux magasins,

Soit 4% du chiffre total BUT SA.

L'année dernière, sur la même période, nous étions à 2,6% pour BUT SAS

Taux de garantie : 0,11% soit environ 50.000€

TRC : 0% ou 20% si on comptabilise le 3x carte bleue.

Le taux de réutilisation de la carte BUT est à presque 3%.

0% des retraits Click'n Collect sont faits à hauteur de 50% dans les 36h. 60% plus tard. Une communication sera faite en mars/avril.

Le service internet se compose de 28 personnes au web pur.

Nous abordons le douloureux sujet sur le 3xCB. Nous évoquons les bons de commandes magasins avec les garanties et les accessoires du PDV qui se font annuler car le crédit 3x Carte BUT ne passe pas. C'était un travailleur indépendant. Le client a commandé les mêmes produits le soir-même, sans ALD ni accessoires, et paie en 3x carte bleue. Le vendeur ne touche pas sa commission, le taux d'accessoire et le taux de garantie sont impactés.

Pour information, Maison du monde et Conforama sont passés au 4xCB.

Mme BRENTA nous indique qu'il existe un 3 fois sans frais carte But (3x classique) qui depuis la loi Lagarde de 2010, est obligatoire : nous avons l'obligation de proposer une offre alternative. Pour cela, il suffit d'une carte d'identité et d'un RIB. Sauf que d'après nous, ça ne passe pas pour les moins de 21 ans, ni pour les artisans.

La question sera posée à Juliette LAPORTE.

A partir de quel âge peut-on souscrire un crédit ? Quels sont les critères ?

18 ans

Les critères sont les mêmes que pour les autres candidats à la souscription. Les pièces à fournir sont : CNI, RIB avec adresse, Bulletin de salaire ou CB si ouverture < 1500 €, être en CDI, période d'essai terminée pour ouvrir une carte ou CDD pour un classique.

Pour les artisans/commerçants :

Être en activité depuis plus de 2 ans

Fournir le dernier avis d'imposition

Le magasin s'assure de l'activité professionnelle du client et que l'identité et l'adresse sont identiques à celles du contrat. Il calcule les revenus mensuels moyens.

Nous apprenons qu'il existe un e-learning Cetelem, car nous pensons que le E-Learning financement BUT n'est pas terrible.

Un gros chantier est mis en route pour l'harmonisation des tarifs livraison.

Nous évoquons les bugs rencontrés, dont par exemple, un meuble livré à 7,90€ du magasin au client. Ou bien un prestataire qui ne souhaite plus livrer le samedi car ce n'est pas rentable pour lui.



Deux objectifs sont fixés:

- un tarif unique de livraison à domicile au départ de la PFL comme au départ du magasin. Nous ne sommes pas certains d'y parvenir.

Les services concernés sont entrain de lister les 45 prestataires et de centraliser tous les tarifs livraison pratiqués dans les magasins. L'étude a démarré en septembre 2016 et sera certainement terminée en fin d'année.

- un tarif unique web et magasin

But envisage la fin du paiement de la livraison aux livreurs, souhaite établir un standard de service et souhaite mettre en place une traçabilité de la qualité.

Le service réfléchit à un tarif dégressif pour le GEM, selon le nombre de pièces livrées et un tarif livraison hors GEM, selon le montant total de la facture (par exemple, de 0 à 100€, de 101 à 400€, de 401 à 800€, de 801 à 1.300€ et supérieur à 1.300€).

A ces tarifs, il y aurait l'option «installation dans la pièce de votre choix» à 15€.

La relance client par mail:

Plusieurs éléments sont désormais chiffrables et donc on peut chiffrer l'efficacité.

- Les offres Anniversaires client (envoi d'un bon d'achat juste avant l'anniversaire du client)

- Les « abandonnistes » 9 mois et 20 mois (il est reconnu qu'un client qui n'a pas acheté chez nous au bout de 9 mois est un client qui ne reviendra probablement pas et un client qui n'a pas acheté au bout de 20 mois est considéré comme perdu)

- Les campagnes post-achats : de nombreux achats sont faits par pièces, et ces Emails proposent des meubles de la même collection par exemple.

Chiffres des abandonnistes 46.000 Emails ont été envoyés entre juillet et décembre 2015. 353.000 sur la même période en 2016.

Les mardis et les vendredis, il y a une relance mail du catalogue en cours.

BUT dispose de 1,7 millions d'adresses mail. Soit près de 40% de nos clients. Nous en avons récolté 700.000 l'année dernière.

M.LERNON pense que si nous étions à 85%, nous aurions 4,5 millions et ça pourrait générer près de 71 millions de chiffre d'affaires. Il estime le nombre d'emails envoyés à 4.662.000 et ça a rapporté 27 millions d'euros pour un coût d'envoi nul.

Et à 96% le CA généré par ces campagnes EMail se fait en magasin ...

On mesure le CA web et le CA magasin pour chaque campagne.

Le service web dispose d'un support web local. M.LERNON nous invite à faire remonter tous les bugs à olivier.chauvel@but.fr car ils n'arrivent pas à les repérer.

Nous faisons remonter plusieurs problèmes sur des PEI non plate formés, inexistantes sur GPDIS avec un délai annoncé de 4 à 10 jours en retrait magasin. Un lave-linge affiché « bientôt disponible », un écran disponible que dans 11 magasins, ou la table basse DINO (-70 en PFL) avec un délai annoncé à 3 semaines en retrait magasin.

Simon BERTIN a répondu le jour même sur le sujet.

M.LERNON pense que c'est certainement dû à la régionalisation des plate-formes. Le site sait-il de quelle plate-forme dépend un magasin ?

OUI depuis début décembre le site connaît le stock pour chaque PFL pour les produits régionalisés...

Il est probable aussi que les «délais MAD» souffrent du même problème.

Nous parlons des PEI dans les dépliants. Ça reste un test, sur 1 dépliant sur 2, mais ça ne fonctionne pas. Il n'y aura jamais une page complète de PEI dans un catalogue papier.

Les résultats sont parfois très bons, parfois très décevants ... on ne va a priori pas vers un développement de la présence PEI en dépliants.

Les projets en cours :

- Nouvelles fiches produits en avril

- 2e partie de la rénovation du site mobile en mai, avec un nouveau site plus rapide

- Changement de toute la base de données pour plus de rapidité.

- Extension du nombre de points relais (de 7.500 à 11.000) = objectif 2017

- Propositions de bundles cet été (TV avec nettoyeur, canapé avec pack simplicité) avec prix remisé ou pas. Ça boostera certainement les ALD)
 - Prise de rendez-vous en ligne pour les livraisons PFL = objectif 2017 ou début 2018
 - Les magasins auront accès aux plannings livraison des prestataires (selon les outils utilisés par les prestataires)=objectif 2018
 - Changement de partenaire de paiement en ligne car peu satisfaits par ATOS
 - Intégration dans webpos des différents canaux de paiement
- Nouvelle génération de bornes magasins mais plus destiné aux vendeurs, lié au système web avec 100% des photos du site.

Lakdar BELHADRI demande à la commission de faire un focus sur l'impact des ventes du site Internet par rapport aux magasins, il déplore la concurrence déloyale, fait le constat que certains produits proposés en magasin sont aussi vendus sur Internet mais pas au même prix, que les livraisons sont moins chères sur le Net.

Sébastien DUBOC répond qu'il a abordé le sujet, donne quelques exemples, et dit que les magasins sont obligés de s'aligner sur les prix du Net, ce qui abaisse l'EBITDA des magasins.

Lakdar BELHADRI demande à la direction, comment compte-t-elle palier le problème du taux de remise dans les magasins et la perte de salaire des salariés.

Marie -Hélène LENOIR demande plus de précisions sur le changement de la prise de RV en ligne.

Sébastien DUBOC répond que l'objectif 2017 ou début 2018 est la prise de rendez-vous en ligne pour les livraisons PFL.

Frank WENDLING dit qu'il est surpris d'entendre que les membres du CCE voient le site Internet comme un concurrent.
Il dit que si BUT n'a pas des prix compétitifs sur ledit site, les clients iront à la concurrence.

Sébastien DUBOC répond que les membres du CCE ne sont pas contre le site internet, cependant ils dénoncent les prix moins chers qu'en magasin sur des produits identiques.

Frank WENDLING répond que le marché du meuble en ligne est de 9%, BUT c'est 4%, que la vente en brun est de 22%, BUT c'est 2,5%.

Clément GABORIT dit que les données sont biaisées, car les sites en lignes sont ceux de grands professionnels (amazon, C.Discount ...)

Frank WENDLING rétorque que les français achètent 20% de leur ménage en ligne, chez BUT 4,5%, que nous avons un potentiel devant nous.

Lakdar BELHADRI demande à Frank WENDLING de répondre à sa question à savoir : comment compte-t-elle palier le problème du taux de remise dans les magasins et la perte de salaire des salariés.

Frank WENDLING dit qu'effectivement le taux de remise doit être maîtrisé, qu'il est normal que les magasins s'alignent sur les prix du NET.

Il dit que le travail effectué est de faire venir les clients en magasin.

Il poursuit avec le fait que 97% des clients sollicités par Email achètent en magasin.

Clément GABORIT répond qu'il n'est pas d'accord avec les propos de Frank WENDLING, car la direction donne des avantages sur le NET (paiement 3X sans frais), livraisons moins chères...

Christel BARBEAU fait savoir que les clients se déplacent en magasin pour avoir des conseils, puis vont

acheter sur le Net.

Frank WENDLING répond que la stratégie commerciale du Net, n'est pas concurrente des magasins, que l'intérêt collectif est d'être proactifs par rapport aux concurrents.

Lakdar BELHADRI constate que la direction est incapable de répondre pas à sa question.

4) Point d'avancement sur le projet du nouvel intranet

Aurélie NUCCI dit qu'elle a fait le constat que l'intranet actuel a trouvé ses limites. Accéder à l'information = parcours du combattant, pas de sécurisation de l'information, une technologie et une ergonomie dépassées, et pas de ligne éditoriale BUT.

L'enjeu sera de faciliter le travail au quotidien : un intranet unique, une logique personnalisée, une information facile à trouver et à jour, projet construit avec toutes les directions.

Fédérer les collaborateurs et animer les équipes, actualités de l'Enseigne, 100% connectés, partage et échanges, et espace manager dédié.

Ce projet a été construit avec toutes les directions, 2 représentants par direction, un comité éditorial est créé avec des représentants de toutes les directions pour garantir la mise à jour des informations..

Cécile AUGRY, présente et projette un slide sur la nouvelle « image » du site Intranet et son fonctionnement

Aurélie NUCCI poursuit avec la conduite du changement: lever les inquiétudes, expliquer les enjeux, accompagner les premiers pas, favoriser l'adhésion / appropriation.

Jean-François HUSSON demande si tous les ordinateurs sont compatibles au logiciel.

Aurélie NUCCI répond par l'affirmatif.

Clément GABORIT souhaiterait savoir de quelle façon sera construit cet intranet, comment l'information arrivera vers les salariés.

Aurélie NUCCI répond qu'il faudra rechercher les informations dans les rubriques présentées.

Clément GABORIT demande si les élus auront accès au comité éditorial.

Frank WENDLING répond que cela est réservé à la direction.

Clément GABORIT demande que l'outil soit un outil de communication et pas de propagande.

Lakdar BELHADRI demande quel est le but recherché en mettant un profil pour se connecter, alors même qu'aujourd'hui nous n'en avons pas besoin

Il est étonné de cela car si cet outil doit être progressif, il ne doit pas comporter des contraintes supplémentaires.

Il se pose la question du pistage des connexions et demande de savoir si la direction peut oui ou non savoir qui se connecte sur le réseau.

Si la réponse est positive, il demandera la déclaration faite à la CNIL à ce sujet, et rappel qu'il est toujours en attente du document (CNIL) liée à la mise en place de l'entretien de l'EPP via intranet.

Dominique BRENTA s'était engagée à le fournir lors d'un CCE à ce sujet.

Frank WENDLING répond que le but recherché est d'avoir un outil de communication plus moderne et plus efficace et qu'il va permettre de dynamiser la communication entre les salariés.

Lakdar BELHADRI estime que la direction piste de plus en plus la connexion des salariés via Intranet.

Clément GABORIT souhaite savoir si avec le login la direction pourra identifier les salariés qui iront voir les



sites des OS.

Il dit que la loi El Khomri oblige la direction à donner un accès aux organisations syndicales.

Frank WENDLING répond que chaque OS pourra communiquer par un lien pour renvoyer les salariés sur le site des organisations.

Clément GABORIT pose la question du financement du site à mettre en place pour les OS.

Pascal BACON souhaite savoir si les CE auront accès au site.

Frank WENDLING dit qu'il se renseignera.

Lakdar BELHADRI demande à la Direction d'ouvrir des négociations sur ce point.

Suspension de séance à 13H.

Reprises de la séance à 14H.

- 5) Information en vue de la consultation sur la stratégie**
- Point sur la gamme ménager
 - Point sur le test de gamme XXL en décoration
 - Retour de la convention meuble

Lakdar BELHADRI demande, avant de commencer ledit point, d'avoir le document sur le calcul des étoiles lié au point de l'ordre du jour du dernier CCE.

Dominique BRENTA répond que le calcul des étoiles sur les produits Brun n'a pas changé depuis 2011.

Flavien DHELLEMMES dit qu'il souhaite faire un point sur la gamme ménager.

Il dit que les grandes enseignes alimentaires réduisent leur surface sur la gamme ménager.

Les GSS restent prédominantes sur le marché avec 57%.

BUT pèse 6% du marché.

Internet génère 17% du CA Total du marché et stagne ces derniers temps.

La TV, le lavage et l'encastrable sont les 3 familles les plus génératrices de CA.

Les familles les plus en difficulté sont la TV et la téléphonie.

Opportunités de croissance : hygiène-beauté, aspirateur et cuisson.

Régression des ventes dans le secteur petit déjeuner.

Focus sur l'année 2016 à fin janvier 2017, progression du marché 3,4%, BUT 10%, concernant l'exercice fiscal, le marché régresse de 4,8% BUT progresse légèrement (0,4%)

Ambitions 2017 :

Continuer à gagner des parts de marché.

Conquérir de nouveaux marchés à valeur ajoutée en PEM (broyeur, robot, cuiseur,...) et en brun (son et téléphonie mobile).

Sébastien DUBOC demande si nous avons de la marge sur la téléphonie mobile.

Flavien DHELLEMMES répond qu'il y en a peu, mais cela est rentable.

Il dit qu'il faut recentrer nos communications sur la montée en gamme de Q2 à Q4, que les gammes sont revues par les chefs de produits.

Il y aura un pilotage des ventes pour monter en gamme.

Sébastien DUBOC dit que les produits IDV4 se retrouvent dans les catalogues avec des prix cassés, il déplore cela car cela abaisse la rémunération des vendeurs.



Flavien DHELLEMMES répond que si ces derniers se retrouvent en catalogue, c'est parce qu'ils vont être arrêtés.

Sébastien DUBOC dit qu'il ne cesse de dénoncer ce genre de dérive sans succès.

Alain MARTINEZ demande si les vendeurs seront formés sur la téléphonie et les broyeurs.

Flavien DHELLEMMES répond que cela se fera lors de la convention du mois de mai et tout au long de l'année.

Lakdar BELHADRI fait remarquer que le prédécesseur de Mr DHELLEMMES s'était engagé sur des formations (téléphonie-tablette) et que celles-ci n'ont pas eu lieu.

Il demande à la direction du concret et non des annonces à l'emporte pièce.

Flavien DHELLEMMES précise que la convention du mois de mai (électro) peut accueillir 800 à 1000 vendeurs.

Alain MARTINEZ souhaiterait savoir pourquoi certains produits en catalogue sont déjà verrouillés à la vente.

Flavien DHELLEMMES répond que ces derniers sont des coups « one shoot ».

Il souhaite se focaliser et capitaliser sur le renouvellement des gammes en Stars et sur les nouveautés.

Étendre les produits en IDV 4 sur le PEM.

Sébastien DUBOC précise que peu de vendeurs sont au courant de la convention du mois de mai. Il y a des DR et des DM qui ne veulent pas que les équipes aillent en convention.

Flavien DHELLEMMES répond que les dates de la convention sont: 16-17 et 18 mai pour les équipes et le 15 mai pour les directeurs.

Frank WENDLING dément le fait que les conventions soient annulées et regrette le fait que peu de salariés soient allés à la convention meuble.

Lakdar BELHADRI fait remarquer à Frank WENDLING que ce n'est pas la première fois que les membres du CCE mettent en avant ce fait, et rappelle à Frank WENDLING son engagement à ce sujet lors l'un CCE. Il se désole du fait que la direction ait pris le choix de ne plus mélanger les vendeurs et les encadrants.

Frank WENDLING répond qu'il a passé des messages aux managers et veillera que cela ne se reproduise plus.

Lakdar BELHADRI fait savoir que ces conventions sont faites au pas de course.

Frank WENDLING répond qu'il n'a eu que de bons retours sur ladite convention.

Sébastien DUBOC demande plus de documentation sur certains produits IDV4.

Frank WENDLING dit que les salariés seront formés lors de la convention, et qu'il faut essayer d'avoir des formations spécifiques à certains produits.

Clément GABORIT estime qu'il y a un manque d'anticipation totale dans la présentation de cette stratégie. Il estime que les salariés en magasin n'ont pas les moyens d'appliquer cette stratégie (ex formation).



Concernant l'anticipation Flavien DHELLEMMES précise que concernant la téléphonie cela fait 6 mois que l'on fait des tests.

Concernant le merchandising, les modules sont également testés.

Point sur le test de gamme XXL en décoration

67 magasins en gamme XXL. Collections : Copenhague et Miano

Il poursuit son exposé et fait savoir :

Extension du nombre d'IDV4 en PEM : mars 2017

Formation des équipes dans le cadre de la Convention Electro : mai 2017

Ouverture des IDV4 aux familles Son : lpower/barre de son : mai 2017

Créer de nouvelles opérations commerciales : Fête de la Musique : juin 2017

Mise en place d'une stratégie de dérive et de montée en gamme : juillet 2017

Merchandising du rayon Son : courant fiscal FY18

Eric DI CARLO demande si nous aurons des objets connectés.

Flavien DHELLEMMES répond que cela fera partie de l'offre, qu'il regarde quels sont les meilleurs produits du marché avant de se positionner.

Clément GABORIT pense que la direction devrait prendre plus de risques dans le choix des produits.

Flavien DHELLEMMES répond en donnant un exemple (chaise) que ces dernières étaient en 48h en rupture de stock, dit qu'on ne peut pas prévoir à l'avance ce qui est vendeur ou non.

Retour de la convention meuble

Il y a eu des messages restrictifs qui ont été passés par l'exploitation sur la participation des vendeurs. La direction s'engage à veiller que cela ne se reproduise pas.

6) Information et consultation sur le projet de fusion des sociétés YDEF, ABSA, ALTA, ASM, BDA, CNA, CNV, GSA, GFAM, LBA, MAM, REA, RMA, SDEM, SNM, TNA, TSA, VEA et VSA par BUT INTERNATIONAL

Lakdar BELHADRI demande s'il existe des comités d'établissements dans le groupe Yvrai.

Frank WENDLING dit qu'il n'y a qu'un CE à LYON.

Lakdar BELHADRI demande si ce dernier a été consulté sur le sujet.

Frank WENDLING répond par la négative.

Lakdar BELHADRI rappelle que la loi ELKHOMRI dicte l'ordre des consultations.

Frank WENDLING pose la question à savoir si l'opération de fusion des 19 sociétés du Groupe Yvrai dépend du CE de Lyon.

Lakdar BELHADRI répond qu'il n'est pas d'accord, que le groupe YVRAI n'est pas encore dans l'UES, de ce fait le CE de Lyon doit être consulté.

Frank WENDLING dit que la décision se prend au niveau de BUT International et donc le CCE doit être consulté.



Lakdar BELHADRI rétorque que bien évidemment le CCE doit être consulté, cependant le CE de Lyon doit être consulté avant le CCE.

Il estime que les représentants du groupe YVRAI devraient être présents pour traiter ce point.

Frank WENDLING dit que cette fusion concerne la totalité de la société YVRAI.

Cette absorption serait effective au 30 septembre 2017 selon le régime de la fusion simplifiée avec effet rétroactif fiscal au 1er janvier 2017 pour la société YDEF et au 1er juillet pour BUT INTERNATIONAL.

Françoise FOURGEAUD fait savoir que les comptes YVRAI se sont arrêtés au 30 décembre 2016, que nous n'aurons que 6 mois d'exercice chez BUT international pour cet exercice.

Que les résultats du groupe YVRAI seront intégrés à partir du 1 juillet 2017.

Lakdar BELHADRI demande où iront les bénéfices du groupe des 6 premiers mois.

Françoise FOURGEAUD répond que le bénéfice restera dans la structure du groupe YVRAI.

Lakdar BELHADRI déplore le fait que seuls les salariés de Lyon toucheront une prime de participation.

Frank WENDLING fait savoir qu'à compter du 1er juillet 2017, les sociétés entrent dans le périmètre de la participation et de l'intéressement.

Pour la société SNM Lyon Saint Priest qui bénéficie d'une participation au regard de ses effectifs et de ses résultats, un calcul de participation sera réalisé pour la période du 1er janvier au 30 juin 2017.

Sur les 6 premiers mois de l'année, seule Lyon est concerné par la participation. Un prorata sera appliqué sur cette période pour le versement de la participation.

Pascal BACON fait savoir que sur le magasin de ST Egreve les effectifs sont de 60 salariés, et que par conséquent les salariés auraient dû toucher de la participation.

Frank WENDLING dit qu'il va vérifier ce point-là et appliquera la loi si ce magasin est à 50 salariés.

Lakdar BELHADRI se pose la question de la véracité des documents remis.

Bertrand BARAY demande s'il y avait un centre de gestion dans cette région.

Frank WENDLING dit que dans cette structure 13 personnes font l'objet d'un accompagnement par un cabinet de reclassement : une des 13 a retrouvé un emploi en CDI.

1 personne est passée sur le magasin de Grenoble et 1 personne a intégré le CSP de Lorient.

3 personnes ont quitté l'entreprise.

Clément GABORIT dit qu'il existe 2 techniciens SAV dans le magasin de GAP.

Frank WENDLING fait savoir que ces salariés resteront dans la structure de Gap pour au moins deux ans.

Lakdar BELHADRI dit ne pas comprendre les dires de Frank WENDLING, car il lui rappelle que dans le cadre de l'externalisation du SAV de BUT, que Dominique JOUASSIN (technicien) rattaché au magasin de Nevers ne faisait pas partie des salariés externalisés et demande pourquoi les techniciens du magasin de GAP ont un sursis de deux ans.

Frank WENDLING répond que ce sont les salariés de GAP qui sont en cause et non Dominique JOUASSIN. Il dit que ces salariés ne seront pas externalisés à la compagnie du SAV.

Lakdar BELHADRI souhaiterait savoir ce qui se passera dans deux ans.

Frank WENDLING répond qu'un salarié partira dans les deux ans en retraite.

Lakdar BELHADRI rappelle le cas des deux techniciens du magasin d'Epinal, où la direction avait promis de ne pas les externaliser, jusqu'au jour où cette dernière a changé d'avis.

Qu'il a dû intervenir afin de faire intégrer ces derniers dans l'effectif du magasin.

Il demande de reformuler la phrase suivante : « A compter du 1er octobre 2017, chaque salarié des sociétés fusionnées bénéficiera de la reprise de son contrat de travail au sein de la société BUT INTERNATIONAL » car de fait les contrats des salariés perdureront.

Frank WENDLING répond que ce n'est qu'une formule sémantique.

Lakdar BELHADRI souhaiterait régler les questions des contrats de travail, de la mutuelle, du calendrier de paie, et des accords d'établissements s'il en existe.

Dominique BRENTA répond que le groupe YVRAI a un plan d'action sur l'accord du contrat de génération, qu'ils ont une mutuelle différente de la nôtre.

Frank WENDLING répond qu'ils ont une mutuelle familiale et individuelle.

Dominique JOUASSIN demande plus de précisions sur le contrat de mutuelle du groupe YVRAI.

Frank WENDLING répond que BUT ne peut modifier leur contrat car ils tomberaient sous le coup du contrat responsable.

Pascal BACON fait savoir qu'il existe un accord de branche sur ce sujet et que le paiement des cotisations doit être égal entre l'entreprise et les salariés.

Lakdar BELHADRI est surpris de voir que la société a dépensée 48M€ d'audit et autres et est incapable de répondre aux questions sur ladite mutuelle.

Frank WENDLING répond que la question de Pascal BACON n'a rien à voir avec le sujet présenté.

Lakdar BELHADRI pose la question des contrats à 39H.

Frank WENDLING que les salariés travaillent 39 heures que le montant du salaire payé intègre la majoration de 35 à 39 heures.

Clément GABORIT demande comment apparaît cela sur les bulletins de salaires.

Frank WENDLING dit que cela n'est pas très lisible sur le bulletin de paie.

Clément GABORIT répond qu'il souhaite que cela soit lisible et compréhensible pour les salariés, souhaite que la direction règle ce problème au plus vite.

Frank WENDLING répond que le paiement de la valeur des heures de 35h à 39H est respecté.

Dominique JOUASSIN ne souhaite pas que ses derniers perdent du salaire en passant à 35H.

Lakdar BELHADRI demande si la direction va passer par un accord pour passer les contrats de 35H à 39H.



Frank WENDLING répond qu'on est sur une logique du contrat de travail.

Lakdar BELHADRI dit qu'il n'est pas d'accord et rappelle la loi AUBRY 1et 2 sur le sujet.

Dominique JOUASSIN dit que dans ce cadre le CCE ne pourra pas se prononcer sans avoir réglé le problème des salaires et autres.

Frank WENDLING répond que nous sommes dans une logique de fusion juridique d'entreprise, qui est indépendante de l'intégration du groupe YVRAI dans l'UES et souhaite recueillir l'avis du CCE sur ladite fusion, que les sujets (paie, mutuelle...) seront traités en temps et en heure.

Clément GABORIT demande de parler de tous les sujets autant du social que juridique.

Lakdar BELHADRI dit que la direction doit donner aux membres du CCE tous les documents demandés notamment sur les contrats de travail.

Clément GABORIT demande de répondre aux questions qu'il pose et notamment sur le calendrier de paie.

Frank WENDLING répond que les salariés intégreront le système de paie avant le 1 juillet 2017.

Clément GABORIT fait savoir qu'en décalant le calendrier de paie, les salariés auront un trou dans leur budget, ce qui peut engendrer des soucis dans le paiement des factures de ces derniers.

Frank WENDLING répond que les salariés sont payés actuellement le 8 ou 9 du mois, que lorsque le calendrier se mettra en place, les salariés auront 2 paiements, le paiement du 8 ou 9 du mois (YVRAI) et seront payés le 29 du mois (BUT), donc ne perdront pas de salaire.

Lakdar BELHADRI demande pourquoi changer ledit calendrier avant le mois de juillet, alors que le groupe YVRAI rentrera dans l'UES au 1 juillet.

Frank WENDLING répond que cela permettra d'harmoniser les paies avant le passage dans l'UES.

Lakdar BELHADRI demande à la direction de vérifier chaque contrat de travail car certains peuvent contenir la clause d'être payé du 1 au 30 de chaque mois.

Frank WENDLING répond que nous sommes payés du 1 au 30 de chaque mois.

Lakdar BELHADRI rétorque que suite au passage dudit calendrier, il a saisi le tribunal pour non-respect du contrat de travail d'une collègue, qui est payée du 1 au 30 de chaque mois, et non du mois au mois (15 au 15, 5 au 5 ...), et réitère sa demande et notamment sur les contrats des élus.

Frank WENDLING répond que s'il faut écouter Lakdar BELHADRI nous devrions rien faire, que la société spolie les salariés, rappelle que dans le groupe YVRAI, ces derniers n'avaient aucun avantage.

Lakdar BELHADRI répond que ce n'est pas pour autant que la direction ne doit pas appliquer la loi sur ce sujet.

Clément GABORIT dit qu'il faut lever les ambiguïtés sur le passage du groupe YVRAI chez BUT, et demande plus de précisions sur le paiement des salaires lors du changement de calendrier.



Frank WENDLING explique aux membres du CCE son raisonnement par un schéma illustré.
Au sujet des contrats à 39H, il explique aux élus le paiement des contrats à 39H.

Pascal BACON fait savoir que les salariés sont payés à 39H et non 35H et 4H supplémentaires.

Lakdar BELHADRI rappelle qu'il y avait la même problématique lors du rachat du magasin de ST Quentin, que le délégué syndical CFTC a dû aller devant les tribunaux pour régler le litige, et qu'il a eu gain de cause.

Dominique JOUASSIN souhaiterait faire venir les élus du groupe YVRAI comme nous l'avions fait pour le groupe CHANUT.

Frank WENDLING explique aux membres du CCE, que la configuration juridique est différente que celle du groupe CHANUT.

Lakdar BELHADRI souhaite plus de précisions sur le passage des 39H au 35H.

Frank WENDLING dit qu'il faut avancer étape par étape.

Le secrétaire demande une Interruption de séance.

Suspension de séance à 16H40

Reprise de séance à 17h00

Lakdar BELHADRI fait savoir à la direction que les élus souhaitent plus de précisions sur la transition du calendrier de paie du groupe YVRAI, document à l'appui, demande de l'effectif du magasin de Grenoble St Egrève, le détail et ouverture de négociation sur le passage des 39h00 au 35h00 et la ventilation des effectifs à date et point sur le suivi des reclassements des salariés.

Il dit que pour le CCE qu'il n'y aura pas de consultation aujourd'hui.

Frank WENDLING ne comprend pas le refus de consultation car il s'agit d'une fusion juridique au 30 septembre.

Il regrette la position du CCE et estime que cela empêche le bon déroulement de l'intégration du groupe YVRAI.

Lakdar BELHADRI demande pourquoi Frank WENDLING parle de fusion juridique, alors même que cela ne figure pas dans l'ordre du jour.

7) Demande d'information du CCE sur la climatisation dans les magasins

Filipe MOREIRA présente un document lié au suivi des installations de la climatisation dans les magasins
Il met en avant la gestion centralisée des installations de climatisation qui a permis au cours des 3 dernières années de disposer d'un état précis des équipements qui a pu ainsi définir la feuille de route pour les besoins suivants:

- Relancer les installations à l'arrêt
- Définir le programme de maintenance en fonction des technologies
- Mise en œuvre d'un programme de migration des installations en R22
- Mise en œuvre d'un programme d'évolution technologique

Il fait savoir qu'un focus sera effectué par les prestataires sur l'état du parc fin mars

Sébastien DUBOC demande qui sont les personnes qui font les remontées lorsqu'il y a un



dysfonctionnement.

Filipe MOREIRA répond jusqu'à présent ce sont les prestataires qui font les remontées des incidents sur les climatiseurs.

Il poursuit avec le fait qu'en 2016, la société a dépensé près de 100 000€ de frais de réparations, avec des réparations majeures (R22).

Sébastien DUBOC fait savoir que certains directeurs ne souhaitent pas engendrer des frais de réparation car ces derniers seront imputés sur leur compte de résultats, que dans certains magasins les pannes datent depuis 3 ou 5 ans.

Filipe MOREIRA dit qu'en 2017 nous sommes arrivés en fin de programme, un nouvel état de parc est actuellement en cours de réalisation, à l'issue de ce dernier nous pourrions ainsi comparer :

-Le niveau d'intervention des 3 derniers exercices -L'état du parc avant/après

Définir la feuille de route pour les 3 prochaines années.

Il énumère le détail des interventions majeures dans certains magasins, la nature des travaux effectués sur les années 2015, 16 et 17.

Bertrand BARAY demande s'il y a un contrat de maintenance annuelle.

Filipe MOREIRA répond qu'il y a eu la mise en place d'un contrat cadre sur l'ensemble du territoire.

Lakdar BELHADRI demande si le budget 2017 consacré à la maintenance est compris dans les budgets magasin.

Filipe MOREIRA répond que cela est hors budget magasin, que ces derniers sont pris en charge par la centrale.

Lakdar BELHADRI demande quel est le budget annuel qui est mis à disposition pour la maintenance.

Filipe MOREIRA répond que l'enveloppe annuelle est de 1 M€.

Lakdar BELHADRI dit que depuis quelques années nous avons des étés plus chauds, que nos climatisations ne sont pas adaptées à cela, que le budget alloué sera assez rapidement utilisé au vu de la vétusté de certains équipements, et demande ce qu'il se passera une fois le budget consommé si d'il y a d'autres frais.

Filipe MOREIRA dit que toutes les années le budget est de 1 M€, que la société a dépensé cette année 1,2M€, que l'année prochaine nous serons à nouveau à l'équilibre.

Dit que pour l'année 2017, les dépenses n'atteindront pas 1 M€, ce qui veut dire que nous aurons une réserve pour l'année prochaine qui viendra s'ajouter au 1 M€.

Sébastien DUBOC dit que certains salariés et clients se plaignent du froid ou du chaud et comprend mal le sens des priorités édictées par la direction.

Filipe MOREIRA dit que s'il y avait des cas de priorité, les élus doivent remonter le cas auprès des personnes attitrées.

Lakdar BELHADRI évoque le cas du magasin de Belfort où l'inspection du travail a dû intervenir car il faisait trop froid dans le magasin pendant deux semaines, sans parler du cas du magasin de Colmar où il faisait trop chaud où la médecine du travail a dû intervenir.

Sébastien DUBOC donne certains exemples de magasins où il faisait trop chaud notamment Veronne, Castres.

Filipe MOREIRA répond que ces cas ont été traités ou vont l'être.

Frédéric SAINSOT (Dreux) répond qu'aujourd'hui après de multiples réparations, la climatisation ne fonctionne toujours pas.

Filipe MOREIRA répond qu'il n'a pas l'historique des réparations, lorsqu'il aura ces documents la société pourra intervenir intelligemment sur ce dernier.

Lakdar BELHADRI est surpris que depuis 3 ans, Filipe MOREIRA n'ai eu aucune information sur le dysfonctionnement de ladite climatisation du magasin de Dreux.

Filipe MOREIRA répond que ce magasin n'était pas sur la liste des magasins prioritaires.

Lakdar BELHADRI demande à Filipe MOREIRA ce qu'il entend par liste dite prioritaire et invite les élus à appliquer le droit du code du travail quand ils se retrouvent dans des situations alarmantes. Il se pose la question sur l'utilisation du CICE, car la direction ne cesse de nous rabâcher que le crédit impôt sert etren autre à l'utilisation de la maintenance de la climatisation.

Filipe MOREIRA répond que des investissements ont été faits depuis 3 ans.

Clément GABORIT dit qu'en 2016, la société a touché 7,5M€ lié au CICE, et propose de prendre 80% de ce montant pour la remise au norme des magasins et dépôts, et de les mettre en conformité. Il dit que 1,2M€ ne suffit pas à remettre au norme la climatisation dans l'ensemble du parc BUT.

Filipe MOREIRA répond que dans les dépôts la température est hors gel soit plus de 7°.

Dominique JOUASSIN donne l'exemple de son magasin où il gèle en hiver.

Lakdar BELHADRI donne l'exemple du magasin de Strasbourg.

Filipe MOREIRA répond que ce dépôt est vétuste, qu'il y a eu plusieurs interventions (10000€).

Lakdar BELHADRI dit que les délais d'intervention sont trop longs, ce qui pose la question des conditions de travail des salariés.

Filipe MOREIRA répond que certaines réparations coûte cher, qu'il y a des priorisations, qu'on ne peut effectuer toute les réparations car cela pourrait empiéter sur d'autres réparations.

Lakdar BELHADRI dit que cela n'est pas du ressort des salariés et demande que ces derniers puissent travailler convenablement.

il reprend les exemples de Colmar, Belfort, Strasbourg, où il a dû intervenir auprès de la médecine et l'inspection du travail pour faire débloquer des situations inadmissibles.

Filipe MOREIRA répond que la configuration des dépôts ne permet pas de mettre en place du chauffage ou de la climatisation.

Il dit que la société a signé des contrats de maintenance avec 3 sociétés, qu'un programme de maintenance négocié avec ces dernières a été mis en place avec des garanties allant jusqu'à 5 ans :

Inventaires des équipements



- État du parc
- Priorisation des investissements
- Cahier des charges
- Nature des interventions
- Fréquences de maintenance
- Modalités d'intervention
- Base de données unique
- Suivi des prestations
- Gestion des interventions & des pannes
- Programme pluriannuel

Alain MARTINEZ fait savoir que dans son dépôt la température atteint 50° l'été, que l'organisation du travail devient compliquée dans cette situation.

Filipe MOREIRA dit que les prestataires alimenteront la base de données des interventions effectuées et non traitées.

Lakdar BELHADRI demande si dans les sociétés de maintenance il y a assez de salariés pour couvrir l'ensemble du parc et de combien sont les délais d'intervention.

Filipe MOREIRA dit que les sociétés couvrent tout le territoire, qu'il n'y a pas de délai d'intervention prévu dans les contrats cadre.

Lakdar BELHADRI dit qu'il est surpris de cette réponse.

Filipe MOREIRA répond qu'en général il faut compter un délai de 8 h.

Frédéric SAINSOT demande quels sont les délais d'intervention en cours.

Filipe MOREIRA répond jusqu'à fin avril.

Bertrand BARAY demande le nombre de maintenances par année et fait savoir que l'on dépense une fortune sur le magasin d'Agen.

Filipe MOREIRA répond qu'il y en a deux par année.

Ahmed KALDI demande à combien cela reviendrait-il d'installer une climatisation dans un dépôt de 3500m²

Filipe MOREIRA répond que nous ne pouvons pas chiffrer cela car cela dépend de la configuration du dépôt (isolation..).

Clément GABORIT dit que le document présenté ne donne aucune perspective dans l'avenir, dit que l'objectif de la demande du CCE n'est pas de faire un constat mais que des améliorations soient faites dans les magasins.

Filipe MOREIRA dit qu'il y a eu des investissements faits, qu'il y a eu 1,2M€ et donne l'ordre des priorités :

1. Panne
2. R22
3. Vétusté

Que les installations à l'arrêt sont traitées.



Frank WENDLING explique aux membres du CCE que le travail effectué consiste à avoir la photo de la situation actuelle des magasins.

Que des travaux sont effectués, que la société ne peut résoudre les problèmes en un jour, que chaque année un budget est alloué pour la maintenance et réparation des climatiseurs.

Clément GABORIT dit que le budget alloué n'est pas assez conséquent au vu des problèmes cités.

Frank WENDLING répond que nous avons investi 4M€ dans les bâtiments, et 1,2M€ dans la climatisation.

Filipe MOREIRA donne divers exemples d'investissements effectués notamment sur l'accessibilité magasin pour les personnes handicapées.

Lakdar BELHADRI demande l'agenda des diverses interventions sur l'accessibilité magasin et demande l'agenda.

Filipe MOREIRA répond que nous avons déposé un dossier pour l'ensemble des magasins avec échéance à 2020, et remettra au secrétaire l'agenda des échéances programmées.

Bertrand BARAY demande comment est programmé l'audit sur les magasins.

Filipe MOREIRA répond qu'il attend le retour des inventaires des prestataires avant fin mars.

8) Demande d'explication sur le chevauchement des dépliant

Lakdar BELHADRI s'étonne du point mis à l'ordre du jour, car lors du dernier CCE nous avons débattu de ce sujet pendant plus d'une heure.

Sébastien DUBOC fait savoir qu'il a demandé ce point car plus on avance plus le problème s'amplifie.

Frank WENDLING explique que cela est fait pour faire générer du trafic en magasin, qu'effectivement le rythme est trop soutenu et comprend la colère des membres du CCE.

Il dit que pour l'année prochaine nous allons réduire le nombre de semaines de chevauchement et de la PLV dans les magasins.

Sébastien DUBOC demande de faire moins de catalogues, avec des prix plus agressifs et sur du long terme.

Frank WENDLING dit que notre stratégie est basée sur du « promotionnel », que c'est ce qui fait venir la clientèle, que nous ne sommes pas sur le même marché qu' IKEA ,DARTY.....

Que de réduire les dépliant serait néfaste pour le business dans les magasins.

Lakdar BELHADRI se pose la question de savoir si l'échec national de la soirée nocturne n'est pas dû au chevauchement des dépliant.

Frank WENDLING dit que le niveau d'activité a été comparable à N-1, qu'il y a eu une baisse de fréquentation dans les magasins.

Lakdar BELHADRI rétorque que pendant plus d'une heure (soirée) il n'y a pas eu de clients dans les magasins.

Clément GABORIT dit qu'il faut arrêter le chevauchement des dépliant , arrêter sans cesse de faire des



soirées , des liquidations..., dit que la soirée a été un grand « flop », et se pose la question de la stratégie commerciale à long terme.

Frank WENDLING répond que le chiffre réalisé pendant la liquidation démontre que cela n'a pas été un « Flop ».

Marie-Hélène LENOIR fait remarquer que le dépliant de chez Conforama va nous faire beaucoup de mal en terme de prix.

Frank WENDLING répond que cette enseigne met massivement en avant la communication sur leur dépliant, cependant ladite enseigne n'est pas au RV en terme d'EBITDA.

Clément GABORIT dit que les salariés sont épuisés de tous ces changements d'étiquettes, PLV..., demande une politique commerciale plus cohérente.

Alain MARTINEZ corrobore les dires de Clément GABORIT et se pose la question de la perte du chiffre d'affaires pendant la mise en place des d'étiquettes, PLV...

Richard EMIRIAN souhaite que la direction n'oublie pas la promesse faite au sujet du million d'euros qui doit revenir aux salariés.

Il souhaite qu'il y ait une confiance réciproque, que la confiance n'est pas un dû, c'est comme le respect cela se mérite.

Sébastien DUBOC dit que sur les catalogues, certains prix sont prolongés sur plusieurs semaines voir plusieurs mois.

Il souhaite que cela cesse.

Levée de séance à 18H30



Réunion CCE UES 31 mars 2017
Procès-verbal

Président : Monsieur Frank WENDLING
Assisté par : Madame Dominique BRENTA

Membres titulaires présents :
Madame Marie-Hélène LENOIR
Monsieur Sébastien DUBOC
Monsieur Lakdar BELHADRI
Monsieur Arnaud DEVILLERS
Monsieur Frédéric BOULENGIER
Monsieur Ludovic DEHON
Monsieur Denis MANAS
Monsieur Laurent BARBETTE
Madame Sylvie WALTON
Monsieur Jean-François HUSSON
Monsieur Arnaud SENREM

Membres titulaires absents :
Monsieur Richard EMIRIAN
Madame Nathalie DEMOUEAUX
Madame Muriel TABLET
Madame Gaëlle BOUFFAY
Madame Catherine DEJEAN
Madame Charlotte MARIGNIER
Monsieur Philippe CHALENCON
Madame Karine LORIN
Madame Valérie KURZ
Madame Sabine SCHEIDT

Membres suppléants présents
Monsieur Bertrand BARAY
Madame Laureen DELMEE
Monsieur Frédéric SAINOT
Monsieur Pascal PAY
Monsieur Eric DI CARLO
Monsieur Alain MARTNEZ
Madame Christel BARBEAU
Monsieur Philippe COSTES
Monsieur Ahmed KHALDI
Monsieur Rémy TARDIVEL

Membres suppléants absents : Madame Valérie SCHOENAEUR



Madame Colette CARLIER
Madame Sabine BARBOTIN
Madame Aurélie CHASSEBOEUF
Monsieur Thomas BONNIN
Madame Natacha BONNEIL
Madame Emmanuelle DELAUDIER
Madame Nathalie VIDAL
Monsieur José LAPIATE
Monsieur Mustapha MOUMMAD
Monsieur Lionel WESTERMANN

Représentants syndicaux présents : Monsieur Dominique JOUASSIN- CFDT
Monsieur Frédéric MANDIN – CFTC
Monsieur Yves FURNO- CFDT
Madame Sylvie SIGNORI -CFE CGC
Monsieur Clément GABORIT – CGT
Monsieur Pascal BACON – FO
Monsieur Eric SINTAS

Représentante syndicale absente:
Madame Laurence CHAPUT – CFE CGC

Début de séance : 9h30

Monsieur Frank WENDLING procède à l'appel et au remplacement des titulaires absents.

Monsieur Bertrand BARAY, suppléant, assure le remplacement de sa titulaire Madame Nathalie DEMOUVEAUX.

Madame Laureen DELMEE, suppléante, assure le remplacement de son titulaire Monsieur Richard EMIRIAN

Monsieur Ahmed KHALDI, suppléant, assure le remplacement de son titulaire Madame Sabine SCHEIDT.

9) Information sur les projets DSI

- **Présentation de la gestion des litiges magasins**
- **Présentation du projet de changement de réseau et de téléphonie**
- **Information WEBPOS : premiers retours du pilote**
- **Point ALLO BUT**

Robert ESKENAZY présente aux membres du CCE Françoise LE MARCHAND l'organisatrice de ce projet, et qui l'accompagnera dans la présentation du sujet.

Françoise LE MARCHAND fait un petit rappel du contexte.

Elle dit que sur les plates formes, les litiges sont gérés par des inventoristes et aussi par les centres de gestion

Ces litiges sont gérés par des fichiers Excel, il n'y avait pas de centralisation des litiges et il n'y avait pas beaucoup de suivi des litiges.

Les produits nationaux étaient stockés sur une seule plate-forme ce qui générait un problème de flux.

Ce qui a été décidé c'est de mettre en place une vraie cellule de litige.



L'objectif et l'enjeu de la mise en place de cette dernière c'est de centraliser, harmoniser les processus, identifier les failles du système, et améliorer les délais.

L'application est mise en œuvre pour faciliter les échanges et l'application provisoire qui va évoluer pour intégrer une solution globale.

Elle dit que nous ne gérerons pas les problèmes cross dock fournisseurs.

Elle énumère les différents litiges : classique (casse, oubli colis...), casse occulte « RG2 » (produit non opérationnel).

Robert ESKENAZY dit que l'application est là pour faciliter les échanges entre la PFL et les magasins sur la déclaration des litiges.

Françoise LE MARCHAND dit que l'applicatif est simple, que l'on peut se connecter depuis un téléphone, tablette...

Les magasins les PFL et les centres de gestion utiliseront ce même outil ainsi que les inventaristes.

Le projet a débuté en septembre 2016, le premier pilote a été mis en place en février 2017, sur mars le pilote a été déployé sur 4 ou 5 magasins, pour l'instant le projet est en pause, et on prévoit un déploiement généralisé mi avril.

Sébastien DUBOC demande qui sont les personnes qui ont accès au portail.

Robert ESKENAZY répond tous les dépôts des magasins, et secrétaires commerciales.

Alain MARTNEZ demande si cela créé des postes.

Marie-Hélène LENOIR répond que les personnes sont déjà en place sur les plates-formes, que vous pourrez voir en temps réel le suivi du litige.

Jean-François HUSSON demande s'il y aura une formation qui sera mise en place.

Marie-Hélène LENOIR dit que pour l'instant ce sont les chefs de dépôts référents qui suivront cette formation.

Robert ESKENAZY rappelle que ce logiciel permet de favoriser les échanges entre les magasins et PFL, que ce dernier sera modernisé par la suite.

Il poursuit avec la présentation du projet de changement de réseau et de téléphonie, présente quelques chiffres sur le bilan financier.

Il dit que l'opérateur Orange va nous accompagner pour 5 ans.

Il présente le projet RESET :

Un nouveau réseau de téléphonie MOBILE.

Débit au minimum X 4.

Sécurité accrue.

Un nouveau réseau de téléphonie MOBILE.

Meilleure couverture Outdoor/Indoor.

Une nouvelle technologie de téléphonie fixe répondant aux directives de l'ARCEP.

Harmonisation nationale des matériels, des services.

Gestion centralisée des incidents, des interventions, de la maintenance, du suivi de la consommation.

Ce projet va de dérouler de 4 façons :

Lot 1 : Bascule de la flotte mobile : 01/03/17

Lot 2 Migration administrative du contrat téléphonie fixe : 01/09/17

Lot 3 : Migration du réseau : 01/12/17

Lot 4 : Bascule vers la nouvelle technologie téléphonie IP : Du 01/07/18 au 31/12/21



Sébastien DUBOC fait savoir que le parc téléphonie fixe en magasin est obsolète.

Robert ESKENAZY répond que c'est pour cela que nous changeons de téléphonie.

Il poursuit avec l'aspect économique, que la projection financière intègre le changement de toute l'infrastructure téléphonie sur l'ensemble des sites BUT SA.

Il dit que nous ne mettrons pas de fibre optique dans les magasins, cependant le débit dans certains magasins sera multiplié par 4.

Concernant le pilote WEBPOS

· Information WEBPOS : premiers retours du pilote.

Pilote à Strasbourg et retour de ce qui s'est passé.

Prise en main rapide : utilisateurs autonomes après 1 semaine d'accompagnement.

Régularisation en cours de certaines préparations/sorties de marchandises non finalisées.

Correction en cours des règles d'intégration des produits (40 personnes sur le sujet).

Correction de problèmes liés à la création des contremarques (renforcement des formations et contrôles)

Bonne réactivité des équipes pour solutionner les problèmes rencontrés par le magasin.

Nouveauté : Gain de temps sur la clôture de caisse (1 action Webpos au lieu de 2 Monea/Nosica).

Sébastien DUBOC demande si les vendeurs pourront encaisser les factures.

Robert ESKENAZY répond que cela pourrait être possible.

Dominique JOUASSIN demande si le logiciel peut gérer la location de camionnettes.

Robert ESKENAZY dit que l'autonomie du dépôt sera la préparation/sortie de marchandises + gestion des camionnettes, que la nouveauté sera le fait que pour la sortie de marchandises, le dépôt n'aura plus besoin d'utiliser un ordinateur (test en cours).

Ahmed KHALDI demande si ce logiciel pourra gérer les produits indisponibles sur une facture.

Robert ESKENAZY répond que WEBPOS prend en compte tous les changements effectués sur une facture.

Il poursuit avec quelques chiffres : 20 mars : ouverture magasin sur WEBPOS, 50 personnes formées sur 2 semaines en magasins, 3 semaines d'accompagnement en magasin.

Planning : 6 prochains pilotes : Caen, Pontoise, Reims, Bourg en Bresse, Angoulême et Béziers : réalisation des pilotes de la S18 à la S23 : mai & juin).

Correction anomalie d'écarts de caisse résolue (27/03).

Évolution à venir :

Évolutions fonctionnelles : acompte : calcul automatique des règles.

Service : proposition des services par tranche adaptés au produit

Dépôt : suppression des actions manuelles faite au démarrage du pilote. Utilisation de la douchette lors de la préparation et la sortie des produits

Projets périphériques :

RCU: client unifié

BUT.fr: branchement des commandes internet au magasin

INCA: interpréteur comptable

Sébastien DUBOC dit que les salariés craignent que ce projet ne donne plus de marge de manœuvre à ces derniers.

Robert ESKENAZY répond qu'effectivement qu'en fonction du type et montant de remise, il doit y avoir une approbation de la direction.

Qu'en fonction du montant le système autorisera ou non de faire ladite remise.

Que le système gèrera le système des promotions.

Sébastien DUBOC demande concrètement comment cela se passera pour avoir l'autorisation de la direction.

Robert ESKENAZY répond que cette autorisation pourra être donnée à plusieurs personnes qui devront l'effectuer sur les postes en surface.

Lakdar BELHADRI est surpris des progrès liés à ce logiciel, car dans l'air actuel du temps, il est possible de gérer les postes en surfaces par un ou plusieurs autres postes et donc pas besoin de faire à chaque fois déplacer le directeur ou autre.

Robert ESKENAZY répond que dans les grandes enseignes alimentaires cela se passe comme cela.

Lakdar BELHADRI dit que cela va être folklorique pendant les soldes ou les liquidations, et souhaite bon courage aux managers.

Robert ESKENAZY dit qu'il va regarder la faisabilité de la chose sans rien promettre que si un magasin a un problème d'étiquetage, il faut régler ce dernier.

Lakdar BELHADRI dit que cela fait plusieurs fois que les membres du CCE interpellent la direction sur le sujet et demande comment va cela va se passer en cuisine sur l'électroménager.

Robert ESKENAZY dit qu'il faut l'essayer et voir à l'améliorer si besoin.

Sébastien DUBOC demande ce qu'il restera de Nosica.

Robert ESKENAZY répond qu'après le déploiement de WEBPOS, il restera dans Nosica la gestion des commandes fournisseurs et le suivi commission vendeurs.

Au sujet du point ALLO BUT

Robert ESKENAZY fait un bref récapitulatif du fonctionnement d'ALLO BUT

Lakdar BELHADRI fait savoir que lors de la première présentation du projet il n'était pas entendu que les salariés se fassent taper sur les doigts, aient des remontrances lorsqu'ils ne répondent pas au téléphone en temps et en heure.

Il n'est pas admissible que certains directeurs prennent à partie les collègues, nos collègues ne sont pas les esclaves des clients.

Robert ESKENAZY répond qu'il reviendra plus tard sur le sujet

il poursuit avec les numéros suivants

n° unique client : 0826 25 25 25 pour Allo But et 0978 97 97 97 pour le SAV

Sébastien DUBOC fait remarquer que l'ancien numéro de la CSAV est toujours affiché dans certains magasins.

Robert ESKENAZY dit que cela doit être une erreur si le magasin est dans le giron d' ALLO BUT

Il dit que les numéros d' ALLO BUT sont aussi

Pour l'utilisation interne BUT :

01 71 40 99 71 : n° unique pour une utilisation entre magasins

0811 500 300 : n° unique à transmettre aux fournisseurs uniquement

Les + ALLO BUT

- 1 numéro unique pour tous les clients avec reconnaissance langage naturel

- Orienter nos clients sur le bon interlocuteur en fonction de la demande
- Une Information directe par Allo-but des horaires et adresse du magasin.
- Un centre d'appel pour répondre à tous les clients non pris en charge par le magasin.
- Le suivi de situation en temps réel par l'outil de supervision «Odigo»
- La mise en place de statistiques pour un meilleur suivi de la téléphonie en magasin
- En cas de débordement, transfert vers le centre d'appel Webhelp

Sébastien DUBOC demande si les salariés de la WEB HELP ont des objectifs à atteindre en termes de temps en ligne.

Robert ESKENAZY répond qu'il ne peut répondre à cette question et va se renseigner sur le sujet.

Alain MARTINEZ fait savoir que les clients se plaignent souvent du numéro D'ALLO BUT et souhaite savoir ce qu'il en est et en quoi consiste le projet AKIO.

Robert ESKENAZY répond que c'est une boîte Email évoluée qui identifie la réclamation du client et qui met en relation le client avec le magasin.

Il dit que 135 magasins seront déployés à fin février.

- Qualité de service Magasin : 73,9%
- Durée moyenne de communication 3:20 min
- Nombre d'appels entrants : 97 200/mois
- Nombre moyen d'appels par magasin 720/mois
- Nombre d'appels débord : 19500/mois (20%)

Lakdar BELHADRI demande combien Allo BUT rapporte à BUT depuis sa mise en place.

Robert ESKENAZY dit qu'Allo BUT s'autofinance.

Lakdar BELHADRI réitère sa demande de savoir combien cela rapporte à BUT.

Robert ESKENAZY répond qu'il donnera la réponse de ce que cela a rapporté et combien cela a coûté.

Il présente un tableau des « FLOP » des magasins et régions où Allo BUT ne fonctionne pas.

Il dit qu'un nouveau service est réservé uniquement aux clients orientés dans le mauvais magasin : le transfert vers le support client webhelp : *787

ALLO BUT outil de supervision « ODIGO »

OBJECTIF : Situation de la téléphonie magasin en temps réel :

- Nombre d'appels reçus dans la journée
- Nombre d'appels traités dans la journée
- Nombre d'appels en attente
- Qualité de service : appels reçus /appels traités

Lakdar BELHADRI dit qu'il a du mal à comprendre les couleurs mises en avant (vert-rouge) et la demande d'atteinte à 100% du taux de décroché.

Il demande si cela n'a pas un lien avec un aspect financier que recherche BUT.

Robert ESKENAZY répond que le schéma représente le nombre de clients auxquels nous n'avons pas répondu.

Le projet est 100% satisfaction client, et qu'il n'y a pas d'aspect financier en jeu.

Laurent BARBETTE demande si ce sujet s'invitera chaque matin dans le TOP DAY.

Robert ESKENAZY dit dès lors que 50% des appels n'aboutissent pas dans un magasin, il y a un problème qu'il faut régler.

Il dit que cela ne doit pas servir à presser les salariés.

Lakdar BELHADRI dit qu'il entend le même discours que celui au sujet de la prise des Emails, dit qu'il ne croit pas en ces bonnes paroles.

Demande qu'on lui dise la vérité sur le sujet et qu'on arrête de faire croire aux salariés que cela n'est pas pour se faire de l'argent au vu du gain de 800 K€ pour BUT SA gagné par le coté payant du 0825.

Clément GABORIT demande si nous employons des sous-traitants sur le projet.

Robert ESKENAZY répond que nous employons plusieurs sous-traitants, CAPGEMINI, PROSODI, basés dans toute la France.

Il dit que pour les clients le 0825 est un irritant fort pour les clients : réflexion pour proposer aux clients de rembourser le coût de la communication en bon d'achat.

Lakdar BELHADRI dit que hier la direction nous disait qu'il fallait réduire le taux de remise et là on offre des bons d'achats aux clients.

Robert ESKENAZY répond que ceci est fait pour faire venir les clients en magasin.

Lakdar BELHADRI dit que l'on parle que des irritants des clients et souhaite que l'on parle de ceux des salariés.

Robert ESKENAZY dit que le langage naturel est aussi un irritant fort. Suggestion de repasser au langage dirigé puis en langage naturel : Q1 : le magasin ? Q2 : le rayon ?

Bertrand BARAY demande si l'outil nous a déjà donné le contenu (statistiques) des appels entrants et gérer les appels à la source.

Robert ESKENAZY répond que chaque entité analyse les sujets qu'elle traite, que c'est le service de Rozen qui traite la réclamation client, que cela n'a rien à voir le projet ALLO BUT.

Interruption de séance : 11h25

Reprise de séance : 12h10

10) Demande de discussion du CCE sur l'EPP afin de renégocier le document à défaut décision à prendre pour une action en justice et désignation du représentant du CCE et d'un avocat

Lakdar BELHADRI, fait savoir à Frank WENDLING qu'à différentes reprises, il a fait savoir par courrier et lors d'une réunion de CCE du 3 décembre 2015, (comité central d'entreprise) ainsi qu'au directeur de formation Denis GRAVELEINE, que l'EPP (entretien de parcours professionnel) était dans son ensemble un entretien d'évaluation.

Il rappelle que le dernier courrier envoyé à la direction date du 23 janvier 2016, et que par retour en date du 17 février 2016, la direction contestait la teneur dudit courrier.

Il dit aussi avoir en sa possession un document de l'année 2013 (CRPP) qui met en avant le fait que la direction note les salariés sur leurs compétences, dit qu'il avait demandé à la direction de bien vouloir lui faire parvenir ceux des années précédentes et suivantes.

Il fait savoir que la direction à ce jour n'a pas répondu favorablement à la demande, en prétextant que ce type de document n'est plus en vigueur dans l'entreprise.

Il dit aussi avoir alerté Frank WENDLING sur le fait que certains directeurs utilisaient le résultat de l'EPP pour évoquer une insuffisance professionnelle vis à vis des salariés.



Il rappelle que lors du CCE du 3 décembre 2015, il a fait savoir que l'EPP n'était pas obligatoire, qu'il a demandé il y a quelques temps à Dominique BRENTA de bien vouloir envoyer un Email aux directeurs régionaux afin de leur rappeler les propos de Frank WENDLING à ce sujet, ce qui évidemment n'a pas été pris en compte, qu'il a réédité sa demande auprès de certains directeurs régionaux sans succès.

Il dit aussi que lors du début de ladite campagne (EPP), des salariés lui ont fait savoir que leur directeur les obligeait à signer un document afin de se décharger de toute responsabilité lié au non vouloir du salarié à remplir ce document.

Il rappelle qu'il est favorable en tant que DSN CFTC à négocier un accord sur l'entretien d'évaluation avec les partenaires sociaux et les CHSCT, et que la direction a toujours répondu défavorablement à cette demande

Il dit que lors de la mise en place de cet entretien de parcours professionnel, il avait demandé que les élus (CE et CHSCT) soient consultés.

Il dit que les membres du CCE déplorent le manque d'information et de consultation au niveau des CE et CHSCT, considère que le document dit « EPP » est un entretien d'évaluation, constate que la direction se refuse à tout dialogue et négociation sur le sujet, le CCE doit ester en justice.

Dans ces conditions, le Comité Central d'Entreprise UES BUT, réuni le 31 mars 2017, décide de désigner son secrétaire, Monsieur Lakdar BELHADRI, représentant légal du comité, pour engager au nom du Comité Central d'Entreprise, toutes actions en justice nécessaires, en demande ou en défense, tant au civil qu'au pénal, à suspendre la campagne de l'EPP (entretien de parcours professionnel), et ce devant toutes juridictions qu'il sera nécessaire de saisir.

D'une manière générale, Monsieur Lakdar BELHADRI, secrétaire du CCE, est mandaté pour agir judiciairement en demande ou en défense, en référé ou au fond, sur toutes questions ou difficultés relatives à l'information/consultation du CCE concernant la mise en place de l'EPP (entretien de parcours professionnel), et engager toutes actions nécessaires en représentant le CCE en référé, 1ère instance ou en cause d'appel.

Le CCE lui demande vu l'urgence d'engager une action en référé.

Le Comité central d'entreprise mandate également Maître Bruno de Prémare (PREMARE ASSOCIES, 80, boulevard Raspail 75006 Paris), avocat au Barreau de Paris, pour assister et représenter le comité central d'entreprise en référé et devant toutes juridictions.

Après plusieurs précisions apportées sur le projet suite aux échanges avec les membres du comité central d'entreprise, il est procédé à un vote à main levée pour intenter une action en justice et désignation du représentant du CCE et d'un avocat

Frank WENDLING fait savoir que l'EPP existe depuis 2006, que ce dernier a évolué sur certains points, notamment sur l'entretien professionnel.

Il dit qu'il est surpris du positionnement des membres du CCE, car cet outil est un outil de progrès pour le parcours professionnel des salariés, que cet outil ne présente que des vertus positives pour les salariés.

Il souhaite rappeler que remplir ledit document n'était pas une obligation, il dit qu'il demande simplement aux managers de proposer celui-ci aux salariés.

Lakdar BELHADRI demande à quoi sert l'EP (entretien professionnel), demande pourquoi la direction comme les DR n'ont pas rappelé aux DM les règles sur ledit sujet.

Il dit que cela est un mépris envers les salariés, dit qu'il a simplement demandé le rappel des règles au sujet de l'EPP.

Force est de constater que la direction n'a pas pris en compte la demande.

Il demande pourquoi la direction attribue des notes aux magasins et aux régions sur l'attribution des compétences.



Frank WENDLING répond que cela est un moyen d'obtenir une appréciation sur l'obtention des compétences des salariés pour identifier les demandes de formations complémentaires sur le sujet.

Lakdar BELHADRI dit que les notes sont données sur les régions et magasins.

Il dit que l'entretien professionnel ne sert pas à évaluer les salariés et demande ce qu'est pour la direction l'EPP.

Frank WENDLING répond que l'EP est déconnecté de l'EPP, que l'EPP est utile pour proposer des actions de formation utiles aux besoins des salariés.

Lakdar BELHADRI répond qu'il connaît parfaitement le dossier sur l'entretien professionnel, que la direction peut avancer ce qu'elle veut, cela ne changera pas sa position sur le fait que l'EPP est un entretien d'évaluation.

Sébastien DUBOC fait savoir que la direction a refusé de scinder en deux le document dit EPP.

Frank WENDLING répond que ce dernier se trompe, car ce document est fait en deux temps.

Dominique JOUASSIN donne un exemple sur le magasin de Nantes où une salariée est depuis 15 ans au groupe 2 niveau 3 et se pose la question de la pertinence à faire passer ces entretiens aux salariés.

Lakdar BELHADRI dit que la direction n'a mis en place l'entretien professionnel que l'année dernière, car il a écrit à cette dernière en lui demandant de respecter la loi REBSAMEN sur le sujet.

Frank WENDLING répond que cet entretien existait déjà.

Lakdar BELHADRI demande de passer aux votes

Favorable : 12

Abstention : 2

Contre : 0

La résolution est adoptée

11) Demande de discussion du CCE sur le statut des directeurs de magasin à défaut décision à prendre pour une action en justice et désignation du représentant du CCE et d'un avocat

Lakdar BELHADRI demande le report de ce point au prochain CCE, il souhaite apporter plus de précisions sur le sujet.

Les élus ainsi que le président sont favorables à la demande du secrétaire.

12) Approbation et communication des comptes annuels 2016 du CCE

Le secrétaire demande aux élus le report de ce point au vu de l'absence du trésorier, il n'a pas en sa possession tous les documents pour pouvoir communiquer les comptes annuels 2016 du CCE.

Dominique BRENTA fait savoir qu'elle n'a eu aucun document sur le sujet.

Lakdar BELHADRI répond qu'il n'a pas trouvé opportun de lui les envoyer car la direction, d'un ne vote pas le quitus, de deux ne participe pas au financement du CCE.

Les élus sont favorables à la demande du secrétaire et attendrons la venue du trésorier.

Levée de séance à 12h35

Le secrétaire

Lakdar BELHADRI



