

Réunion CCE UES 24 mai 2017
Procès-verbal

Président : Monsieur Frank WENDLING
Assisté par : Madame Dominique BRENTA

Membres titulaires présents :
Madame Marie-Hélène LENOIR
Monsieur Lakdar BELHADRI
Monsieur Ludovic DEHON
Monsieur Denis MANAS
Monsieur Jean-François HUSSON

Membres titulaires absents :
Madame Nathalie DEMOUVEAUX
Monsieur Richard EMIRIAN
Madame Muriel TABLET
Monsieur Sébastien DUBOC
Madame Gaëlle BOUFFAY
Monsieur Arnaud DEVILLERS
Monsieur Frédéric BOULENGIER
Madame Catherine DEJEAN
Madame Charlotte MARIGNIER
Monsieur Philippe CHALENCON
Monsieur Laurent BARBETTE
Madame Sylvie WALTON
Madame Karine LORIN
Madame Valérie KURZ
Madame Sabine SCHEIDT
Monsieur Arnaud SENREM

Membres suppléants présents
Monsieur Eric DI CARLO
Monsieur José LAPIATE
Monsieur Philippe COSTES
Monsieur Ahmed KHALDI

Membres suppléants absents :
Madame Laureen DELMEE
Madame Valérie SCHOENAEUR
Madame Colette CARLIER
Madame Sabine BARBOTIN
Madame Aurélie CHASSEBOEUF
Monsieur Thomas BONNIN
Madame Natacha BONNEIL
Monsieur Alain MARTNEZ
Madame Christel BARBEAU
Madame Emmanuelle DELAUDIER
Madame Nathalie VIDAL
Monsieur Bertrand BARAY
Monsieur Frédéric SAINSOT
Monsieur Pascal PAY
Monsieur Mustapha MOUMMAD
Monsieur Lionel WESTERMANN
Monsieur Rémy TARDIVEL



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

Représentant syndicaux absents : Monsieur Eric SINTAS
Monsieur Dominique JOUASSIN- CFDT

Représentants de l'employeur : Monsieur Christophe ORIOL

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, 8 et 9 septembre 2016, 1er et 2 décembre 2016, 20 décembre 2016, 2 février 2017, 30 et 31 mars 2017 et 20 avril 2017

Le secrétaire fait savoir qu'il a envoyé 2 PV de CCE, celui du 2 février 2017, et ceux du 8 et 9 septembre 2016 et demande de les approuver

La direction ainsi que les membres du CCE font savoir qu'ils n'ont pas eu le temps de les lire

Pas de PV approuvés

2) Information en vue de la consultation sur un projet de fermeture du magasin de Persan

Frank WENDLING présente le contexte du magasin de Persan situé dans le Val d'Oise : Le magasin de Persan est un site vieillissant placé sur le mauvais côté d'une zone commerciale qui s'est étendue sur l'ensemble des commerces, il n'y a que 2 magasins ouverts le dimanche, BUT et Mr.Bricolage. Malgré une renégociation du bail, il y a une accentuation de la baisse de l'EBITDA sur le dernier exercice qui ne pourra pas être remontée au regard du modèle économique du magasin et de l'investissement obligatoire pour continuer l'exploitation.

Un magasin structurellement déficitaire qui n'a connu un regain d'activité que lors de la fermeture des magasins Fly/Atlas sur l'exercice 2015.

D'autres magasins à proximité ont un potentiel de fréquentation plus important.

Il présente quelques chiffres, précise que ce magasin devrait atterrir à moins 369 000€ d' EBITDA, et accentue ses pertes en terme de chiffres d'affaires et notamment sur la dernière période (juin 2017)

Il poursuit avec le fait que le taux de transformation du magasin est correct, que le nombre de fréquentation est insuffisant, et que le panier moyen est en baisse de manière significative.

Il dit que la direction a mis en place des actions de dynamisation du commerce dans les secteurs suivants :

Agrandissement de l'allée centrale pour créer une allée du commerce

Augmentation de la signalétique PUB et institutionnelle à l'intérieur du magasin



Massification dans l'allée menant au ménager
Relamping de l'éclairage du magasin
Mise en place du merchandising lumineux
Création gondole ampoules pour attachement déco.
Massification fauteuils de bureaux
Utilisation de chemins de caisse venant des magasins de Bobigny et Domus pour massifier le rayon LS et accessoires blanc.
Création d'un libre emport du rayon tapis
Réfection des présentoirs tableaux-poufs-pouf-horloges-objets de déco-droguerie déplacement-suppression de cloisons
Accentuation des visuels PUB en extérieur magasin : drapeaux, fanions, oriflammes sur le parking
multiplication des zones de libre emport dans tout le magasin
Il fait savoir que l'attractivité de la zone commerciale ne permet pas de remonter l'EBITDA dudit magasin

Lakdar BELHADRI demande si les magasins Fly/Atlas que nous avons rachetés sont dans la périphérie du magasin de Persan

Frank WENDLING répond par l'affirmatif

Lakdar BELHADRI dit qu'en 2015 l'EBITDA de ce magasin était de - 94K€, et constate que depuis le rachat des magasins Fly/Atlas qui sont en périphérie, l'EBITDA a chuté à - 369K€
Il y voit une cause à effet
S'étonne de voir que ce magasin est voué à la fermeture, alors même que d'autres magasins Parisiens sont en plus grande difficulté
Dit qu'à force de massifier la région de magasins il est évident que la clientèle va d'un magasin à l'autre et donc il y a une sorte de concurrence indirecte
Se pose la question de savoir comment ce magasin en est arrivé à ce stade avec un panier moyen correct

Frank WENDLING répond que l'année 2015 a été une année exceptionnelle, car nous avons renégocié le loyer à la baisse, que nos concurrents étaient fermés (Fly/Atlas)
Dit qu'il n'y a pas eu une cannibalisation du chiffre d'affaires, qu'en 2010 - 2011 le magasin a fait 4 684K€ de chiffre d'affaires, qu'en 2015-2016 il a fait 4 815K€ de chiffre d'affaires, donc ce dernier est constant que le problème n'est pas au niveau de la cannibalisation

Clément GABORIT rétorque que nous ne pouvons pas comparer les années qui ont suivi celle de 2011, car la conjoncture économique d'une année à l'autre n'est pas constante
Il dit qu'il y a dans cette région, une grande cannibalisation et que la direction ne peut la nier
Dit que d'avoir ouvert un magasin à Ezanville, cela a détourné une partie de la clientèle du magasin de Persan et qui abaisse forcément les résultats dudit magasin
Il fait remarquer à la direction que les actions menées sont déployées dans tous les magasins de BUT, qu'il n'y a pas eu d'investissements dans ce magasin (façade, dépôt), que ce dernier a été laissé à l'abandon
Il rappelle que le magasin devait être déplacé, et se demande pourquoi le projet est mort-né

Frank WENDLING répond qu'effectivement ce dernier devait être déplacé, qu'il n'y a jamais eu de CDAC, ce qui n'a pas permis de le déplacer
Il dit que sur le fond, il faut regarder s'il y a un potentiel d'attractivité dans cette zone commerciale, il pense que non
Il dit que compte tenu de l'emplacement et l'attractivité économique dans cette zone commerciale, il n'est pas opportun de continuer à exploiter ledit magasin

Lakdar BELHADRI dit qu'en regardant le document, il voit qu'au 31/10/2017 le bail du magasin

prendra fin

Il constate que cette fermeture était déjà programmée, qu'au vu des chiffres (EBITDA) exposés, il aurait été plus judicieux de fermer ce magasin à l'époque où ce dernier n'était pas rentable

Il demande à la direction de bien vouloir lui remettre des documents plus étayés

Il constate que la direction ne s'est pas servie du CICE pour réaménager ce magasin, fait savoir en outre que le magasin de Nancy qui était à moins 700K€ d'EBITDA a bénéficié d'aménagement et est étonné de voir que rien a été fait pour Persan

Frank WENDLING dit que la direction a laissé le temps à ce magasin de pouvoir se relever, malheureusement ce n'est pas le cas

Même avec une renégociation de loyer, l'EBITDA s'est dégradé

Christophe ORIOL dit qu'il faut prendre en compte que dans la zone de chalandise de Creil qui est attractive et à proximité il y a un Conforama, un but franchisé, et beaucoup d'autres enseignes

Cyril PICARD fait savoir que le projet de déplacement du magasin devait se faire à Chambly, que malheureusement nous n'avons pas eu d'autorisation d'exploitation

Lakdar BELHADRI fait remarquer que sur le document, il n'y a pas les propositions de reclassement
Fait savoir que depuis la revente du magasin de Vitry sur Seine, cela fait le deuxième magasin parisien que l'on ferme et souhaite qu'on lui remette la liste des magasins qui arrivent à terme (fin de bail) ainsi que leur EBITDA, et se demande quelle est la politique à ce sujet

Yves FURNO demande quelques éclaircissements, au sujet du panier moyen, du nombre de tickets
Dit que la masse est très élevée pour 15 CDI et demande combien de CDD sont employés

Frank WENDLING répond qu'il y a 5 CDD

Yves FURNO demande plus de précisions sur le chiffre effectué le dimanche, pourquoi la direction n'a pas changé les horaires de travail...

Frank WENDLING répond qu'en Île de France le poids du chiffre d'affaires le week-end est entre 30 et 40% du chiffre d'affaires de la semaine

Clément GABORIT dit que cela n'est pas valable pour le magasin de Persan car nous ne sommes pas sur un magasin d'Île de France, mais de province

La direction a fait une erreur en ouvrant le dimanche car la clientèle ne répond pas présente, et qu'en terme de coûts (logistique, salaire) ces derniers ne sont pas rentabilisés par le chiffre d'affaires du dimanche

Frank WENDLING dit que le magasin fait 17% de son chiffre d'affaires le dimanche, que si nous enlevons ce chiffre de la semaine, compte tenu de la situation géographique de Persan, les clients n'iront pas le soir en rentrant dû à la circulation difficile, faire des achats dans le magasin
D'enlever ces 17% de chiffre d'affaires au magasin, ne ferait qu'accroître ses pertes

Clément GABORIT répond que la « locomotive » dans cette zone est M. Bricolage, ce n'est pas un IKEA..., et donc ne nous permet pas d'ouvrir le dimanche

Il dit qu'il ne croit pas qu'il faille ouvrir le dimanche

Frank WENDLING dit que 17% du chiffre d'affaires est fait le dimanche, cela prouve que les clients sont au RV, et que ces derniers ne peuvent venir la semaine

Clément GABORIT dit que la direction a donné l'habitude aux clients de venir le dimanche, que si elle ferme ledit magasin le dimanche, les clients viendront logiquement en semaine



Frank WENDLING répond qu'il ne croit pas que les clients viendront en semaine si nous fermons le dimanche, ils iront chez nos concurrents

Clément GABORIT dit que le magasin de Persan n'est pas comparable à ceux d'Île de France, demande s'il y a eu une étude de marché auprès de la clientèle
Il regrette le manque de publicité pour ce magasin, manque de panneaux signalétiques et le manque d'investissements intérieurs et extérieurs

Frank WENDLING dit que sur le sujet de la publicité, ce dernier est souvent évoqué en CCE, que le magasin de Persan a bénéficié de la dynamique sur le sujet

Clément GABORIT demande la liste des investissements et le coût

Frank WENDLING dit qu'il y a eu à fin mars 46K€ d'investissements réalisés

Yves FURNO demande des explications sur le taux de marge, demande pourquoi il n'y a pas un mix-produits

Christophe ORIOL fait savoir que si le taux du panier moyen est faible, c'est parce qu'il y a un appauvrissement de la clientèle dans le magasin

Dit que le panier moyen en Île de France est de 205€

Yves FURNO rétorque qu'au vu du nombre de tickets, il n'est pas surprenant de voir un panier moyen aussi faible qui ne reflète pas la réalité économique du magasin

Christophe ORIOL dit qu'après avoir revu le rayon LS, le panier moyen a légèrement augmenté, que les clients ne viennent pas dans ce magasin pour faire leurs gros achats

Frank WENDLING dit que les clients vont vers les zones commerciales plus dynamiques

Lakdar BELHADRI fait remarquer que les BUT Cosy sont dans des zones reculées, et pourtant font du chiffre d'affaires

Christophe ORIOL dit que ce magasin existe depuis 30 ans et ne souffre pas de manque de notoriété

Clément GABORIT dit qu'il est surpris des propos de M. ORIOL, car encore aujourd'hui certains clients font savoir qu'ils ne connaissaient pas ce magasin

Christophe ORIOL répond que la stratégie de l'entreprise a aussi été appliquée pour ce magasin (communication, signalisation...)

Dit que nos concurrents sont agressifs en termes de prix

Lakdar BELHADRI répond que dans la région Parisienne, certains de nos magasins sont mal en point (EBITDA), doit-on les fermer pour autant !!!

Il se pose la question de la stratégie économique à court terme, doit-on fermer tous les magasins arrivant à échéance (bail) et qui ont un EBITDA négatif

Frank WENDLING dit qu'effectivement certains magasins perdent plus d'EBITDA que Persan, cependant ils sont sur des emplacements où on va pouvoir augmenter le potentiel d'exploitation (Herblay)

Persan n'est pas un magasin qui pourra revenir à l'équilibre au vu de son emplacement

Lakdar BELHADRI demande pourquoi la société n'a pas plus investi dans ce magasin comme elle l'a fait pour celui de Herblay

Il réitère le fait que la société a programmé ladite fermeture

Yves FURNO souhaiterait avoir plus d'informations sur la contribution (en %) du magasin envers la centrale

Frank WENDLING répond qu'elle est négative

Yves FURNO répond qu'il ne peut discuter du projet car il n'a aucun document (PNL...) pour faire sa propre analyse

Lakdar BELHADRI dit que les élus du magasin de Persan, devront cet après-midi lors de la réunion du CE, demander tous les documents nécessaires à la bonne compréhension du dossier
Dit que les chiffres donnés dans le document sont partiellement justes, car la direction a oublié de notifier les 5 CDD

Frank WENDLING répond que les 15 CDI, sont les personnes qui seront concernées par le redéploiement sur d'autres magasins, et que les contrats des CDD arrivent à terme

Clément GABORIT dit qu'il n'est pas question de se séparer de certains CDD alors même que la direction les a employés pendant plus de 2 ans

Frank WENDLING dit que s'il y a des besoins dans d'autres magasins, la direction leur proposera un contrat

Clément GABORIT dit que Mme POUPART est depuis 2015 en CDD, et que bizarrement son contrat s'arrête en septembre 2017

Il estime que la société a profité de cette salariée

Christophe ORIOL répond que cette dernière a été prise pour remplacer une salariée en congé de maternité, qui reprend prochainement son poste

Il dit qu'il fera à Mme POUPART une proposition de poste en CDI au sein de BUT

Il s'engage à l'embaucher en CDI

Lakdar BELHADRI demande que la direction ne fasse pas un copier-coller du magasin de Nanterre
Il dit que les reclassements ont été problématiques en termes de remboursement de frais
Il demande que chaque salarié soit vu individuellement par le directeur avec un élu et que lui soit proposé au moins deux postes, ceci évitera les pressions de la part de la direction

Clément GABORIT dit qu'il ne faut pas brûler les étapes, que le magasin n'est pas encore fermé, demandera aux élus de mettre en place une expertise afin de connaître la réalité économique dudit magasin

Dit que les salariés sont mécontents de la situation actuelle, et que les propositions doivent émaner des salariés, que la plupart souhaitent aller sur le magasin d'Ezanville, que leurs conditions de vie sont chamboulées, et souhaite réellement que la direction prenne en compte leurs demandes

Frank WENDLING dit que la direction essaie de trouver des solutions pour chaque salarié mais ne peut garantir la mutation dans un seul magasin

Il dit qu'un dialogue sera instauré avec les salariés sur le sujet

Lakdar BELHADRI dit qu'il a informé la direction que les membres du CCE ne prendront pas de décision avant même que le CE de Pontoise/Persan/Ezanville ne se soit prononcé

Il estime que le départ de l'information-consultation ne doit pas courir à partir d'aujourd'hui, demande aux élus du CE de faire le nécessaire le plus rapidement possible et de revenir vers les membres du CCE



Clément GABORIT dit qu'il y a 7 salariés qui souhaiteraient aller sur Ezanville

Frank WENDLING répond qu'il analysera chaque demande

Clément GABORIT dit que les salariés sont dégoûtés de la situation actuelle, certains envisagent de quitter l'entreprise

Il demande quelles seront les mesures prises par la direction car il estime que nous sommes dans une situation de licenciement économique

Frank WENDLING répond que le but est de conserver l'emploi de chaque salarié

Clément GABORIT fait savoir qu'il se négocierait des ruptures conventionnelles et que cela s'apparente à des licenciements déguisés

Frank WENDLING répond que tous les salariés seront reçus par la direction, et que les membres du CCE seront tenus informés de la situation

Eric DI CARLO souhaiterait connaître la stratégie de l'enseigne à moyen terme, au vu des 2 fermetures des magasins Parisiens et se pose la question du message diffusé envers les autres magasins

Frank WENDLING répond qu'il y a des magasins qui sont déficitaires dans des zones où la concurrence est présente, et il est nécessaire de maintenir ces magasins pour mailler le territoire
Ce n'est pas parce que ces derniers sont déficitaires que nous les fermeront

Ludovic DEHON reprend la phrase « Le triangle Pontoise/Persan/Ezanville a connu une année difficile d'activité commerciale, il est donc impératif de concentrer les efforts sur les magasins ayant un potentiel de fréquentation plus important » et souhaiterait savoir si les magasins de Pontoise et Ezanville subiraient le même sort que Persan si ces derniers étaient déficitaires

Frank WENDLING répond qu'il pense que Pontoise et Ezanville vont se développer et qu'il n'est pas envisagé de les fermer

Lakdar BELHADRI dit que la phrase lue par Ludovic DEHON est surprenante car si on analyse cette dernière, faut-il comprendre que la société n'investira plus dans les magasins de Pontoise et Ezanville
Elle reflète la réalité de ce qui se passe aujourd'hui dans la société

Frank WENDLING dit que la phrase est peut être mal formulée, et croit au potentiel des magasins de Pontoise et Ezanville

Prend comme exemple les magasins de la Queue en brie et Nemours où ces derniers ne sont pas au rendez-vous économiquement, cependant il n'est pas envisagé de les fermer

José LAPIATE aimerait connaître la position de nos actionnaires sur le sujet

Frank WENDLING répond que ces derniers n'ont pas de position sur le sujet, ils souhaitent que nos magasins soient rentables

Il dit que les objectifs sont ceux fixés par Frank MAASSEN, et qu'il faut les suivre et les atteindre

Eric DI CARLO dit qu'il a l'impression que nous faisons l'inverse de ce qui était prévu, à savoir fermer des magasins au lieu de les ouvrir



Frank WENDLING répond que nous allons ouvrir plusieurs magasins dans le nord de la France, qu'il est logique d'être amené à prendre ce genre de décision lorsque le résultat économique n'est pas au rendez vous

Eric DI CARLO dit qu'à force de fermer des magasins et de reclasser les salariés, que fera la direction lorsqu'il n'y aura plus de place ?

Lakdar BELHADRI demande si la direction n'est pas en train d'envoyer un message aux directeurs de magasin, à savoir « soit vous êtes rentable et tout ira bien, soit vous ne l'êtes pas et on fermera votre magasin »

Dit qu'à force de mailler le territoire, les magasins rentreront en concurrence, et gagnera le plus fort, pour les autres certains fermeront sans doute

Clément GABORIT dit que la direction a mis en place une stratégie d'expansion qui conduit à une cannibalisation entre les magasins, ce qui est dangereux pour l'emploi des salariés

Pense que l'ouverture d'Ezanville a conduit à la fermeture de Persan

Frank WENDLING répond que probablement les clients sont allés vers le magasin d'Ezanville mais ce n'est pas cela qui explique la perte de chiffre d'affaires

Lakdar BELHADRI demande une suspension de séance

Suspension de séance à 10 H 45

Reprise à 11 H 10

Lakdar BELHADRI informe Frank WENDLING que la commission économique sera saisie du sujet Que les membres du CCE après avoir analysé le document, se posent la question de la fin du bail car ce dernier arrive à échéance au 31 /10/2017

Dit que la société a dénoncé le bail sans en informer et consulter les élus du CE (Pontoise/Persan/Ezanville) ainsi que le CCE

Il demande que la direction produise le bail ainsi que la dénonciation de ce dernier aux membres du CCE

Frank WENDLING répond que le bail arrivait à échéance au 31 octobre 2017, dit que la dénonciation du bail n'est pas forcément liée à la fermeture du magasin

Lakdar BELHADRI demande à Frank WENDLING si oui ou non la direction a dénoncé le bail ?

Frank WENDLING répond qu'il ne peut répondre à la question

Lakdar BELHADRI dit que cela lui pose un problème de procédure, que la direction aurait dû informer les élus en amont du projet, et non celui-ci entamé

Frank WENDLING dit qu'il tiendra informé les élus du CCE suite à la réunion du CE de cet après midi

Fin de séance 11 H 15

Le secrétaire
Lakdar BELHADRI

