

Réunion CCE UES du 7 septembre 2017

Procès Verbal.

Président : Monsieur Frank WENDLING  
Assisté par : Madame Dominique BRENTA

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

Membres titulaires absents : Madame Muriel TABLET  
Monsieur Philippe CHALENCON  
Madame Charlotte MARIGNIER  
Madame Karine LORIN  
Madame Sabine SCHEIDT

Membres suppléants présents : Madame Laureen DELMEE  
Madame Sabine BARBOTIN  
Madame Natacha BONNEIL  
Monsieur Alain MARTINEZ  
Monsieur Eric DI CARLO  
Monsieur José LAPIATE  
Monsieur Philippe COSTES  
Monsieur Rémy TARDIVEL  
Monsieur Ahmed KHALDI

Membres suppléants absents : Madame Aurélie CHASSEBOEUF  
Monsieur Pascal PAY  
Madame Valérie SCHOENAUEUR  
Monsieur Frédéric SAINSOT  
Madame Colette CARLIER  
Madame Emmanuelle DELAUDIER  
Monsieur Thomas BONNIN  
Madame Nathalie VIDAL  
Monsieur Lionel WESTERMANN  
Madame Christel BARBEAU



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

Représentants syndicaux absents : Madame Laurence CHAPUT- CGC

Représentants de l'employeur : Monsieur Denis GRAVELEINE  
Madame Gaëlle BEAULIEU  
Madame Rozenn RIVOAL  
Monsieur Stéphane ROUX  
Monsieur Frédéric CREVESY  
Monsieur Christophe ORIOL  
Monsieur Flavien DHELLEMES

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

Madame Natacha BONNEIL suppléante, assure le remplacement de son titulaire Madame Muriel TABLET.

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

Début de séance : 9h40
------------------------

- 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, 1er et 2 décembre 2016, 20 décembre 2016, 30 et 31 mars 2017, 20 avril 2017, 24 mai 2017 et 15 et 16 juin 2017

Dominique BRENTA fait remarquer que sur le PV du 30 et 31 mars 2017, sur le point numéro 5, il y avait 3 points à retenir : volonté stratégique de rééquilibrer les gammes, l'extension de la famille éligible aux IDV4, formation et magasin bien achalandé

Sur le point numéro 6, ce n'est pas Françoise FOURGEAUD qui est intervenue mais Sylvie IHUELLOU

Sur le point numéro 7, ce n'est pas Pérolle mais Véronne

Sur le point numéro 9, .....sous la direction de Marie-Hélène LENOIR

Sur le point numéro 10, demande que la phrase « le CCE lui demande vu l'urgence d'engager une action en référé. » soit retirée car cette dernière n'a pas été prononcée

Sur le point où Frank WENDLING fait savoir que l'EPP existe depuis 2006, elle fera parvenir au secrétaire la rédaction exacte, car le PV ne reprend pas exactement ce qui a été dit

Lakdar BELHADRI demande que les éléments à corriger lui soient envoyés par EMAIL.

Dominique BRENTA répond qu'elle les lui enverra par Email afin qu'il puisse corriger les PV avant la prochaine réunion.

Le secrétaire demande que soit approuvé le PV sous réserve de modifications

Dominique BRENTA dit que le PV est approuvé sous réserve de modifications

Le secrétaire fait savoir qu'il modifiera le PV si cela s'avère nécessaire, qu'il réécouterá les bandes et jugera des modifications à apporter

Dit que ce n'est pas à la direction de définir ce que le secrétaire doit inscrire ou pas

Frank WENDLING dit que la direction souhaite apporter quelques modifications au PV à approuver pour la bonne compréhension du procès-verbal à la lecture de ce dernier

Dit que soit, on reporte l'approbation au prochain CCE afin que le secrétaire puisse vérifier la demande de rectification du texte, soit on approuve ce dernier sous réserve de modification

Lakdar BELHADRI accepte le report de l'approbation du PV du 30 et 31 mars 2017

Dominique BRENTA fait savoir que sur le PV du 24 mai 2017, M. JOUASSIN n'était pas présent, que sur le point numéro 2, il y a une erreur sur le nom du magasin Parisien ce n'est pas Haguenau, sur la partie du chiffre d'affaires, les pourcentages du poids du chiffre d'affaires indiqués sont 30 et 40% et non 40 et 50%

Dominique BRENTA demande l'approbation du PV sous réserve de modifications

Lakdar BELHADRI demande le report de l'approbation du PV

Au sujet du PV du 15 et 16 juin 2017, point numéro 5 c'est Maxime VERGER et non PERRIER, le point numéro 14 n'est pas au bon endroit du déroulé de la séance

Gaëlle BOUFFAY dit qu'il se trouve entre les points 13 et 18

Lakdar BELHADRI demande le report de l'approbation du PV

Dominique BRENTA dit qu'elle a reçu tardivement les bandes de la réunion du 1 et 2 décembre 2016, et demande le report d'approbation dudit PV

Richard EMIRIAN demande d'avoir les documents en avance afin de pouvoir les étudier avant la réunion

## 2) Information / consultation sur le bilan de formation 2016/2017 et orientations 2018

Denis GRAVELEINE présente le document sur les entretiens professionnels qui a été travaillé lors de la réunion de la commission formation qui s'est réunie fin juillet

Il dit qu'il remettra aux membres du CCE fin décembre tous les documents relatifs aux entretiens professionnels des magasins et des services centraux

En page 5, on y trouve le budget à consacrer à ladite formation, qu'il y a eu une réforme du financement du plan de formation

Clément GABORIT demande quel est le taux attendu par la direction dans le cadre du type de projet présenté (Améliorer mes compétences, demander une mutation dans le même poste, évoluer vers un autre poste, mon quotidien dans l'entreprise, pas de projet particulier, projet formation, projet personnel)

Denis GRAVELEINE répond que la réponse est donnée par le supérieur hiérarchique du magasin et par la direction régionale

m

Qu'au niveau du pôle formation, nous pourrions vous donner le nombre de personnes qui ont évolué sur un autre poste en 2016 et 2017

Clément GABORIT rétorque qu'il y a 1220 personnes qui souhaitent améliorer leurs compétences, dit que les salariés n'ont jamais de réponses à leur demande  
Dit que notre entreprise ne se donne pas les moyens pour faire évoluer les salariés

Denis GRAVELEINE invite les membres du CCE à se rendre en page 8 du document où l'on y trouve le bilan des formations réalisés  
Dit que nous avons formé 6300 stagiaires, dont 3200 salariés qui ont suivi une formation en 2016  
Dit que ce chiffre découle des feuilles de présences validées par la RH

Clément GABORIT fait remarquer que 2/3 des salariés ont été formés dans le domaine de la sécurité, et qui ont participé à une ou plusieurs conventions

Denis GRAVELEINE répond que dans le tableau suivant on y trouve le pourcentage d'hommes et de femmes ayant suivi une formation et que c'est dans le domaine de la vente et commerce qu'il y a eu le plus de formations

Clément GABORIT demande où retrouve-t-on dans le document les 1972 stagiaires qui ont suivi la formation produit et technique de vente

Denis GRAVELEINE répond que ce dernier existe puisqu'ils ont signé leur feuille de présence lors de leur formation

Dit que ces informations sont transmises dans les CE locaux avec le même type de schéma, et demande aux élus de remonter toutes erreurs constatées

Dit que toutes les formations effectuées sont contrôlées autant par la direction, élus et les AGEPHOS

Richard EMIRIAN demande si les 12534 heures de convention sont considérées comme des heures de formation ou information

Denis GRAVELEINE répond que les conventions sont réellement des moments de formation, que dans chaque stand le salarié est formé pendant une demi-heure, et cela est considéré comme heure de formation

Ces dernières sont financées par les fournisseurs

Marie-Hélène LENOIR dit que cela est plus de l'information que de la formation

Denis GRAVELEINE répond que lors de ces formations tout ce qui est dit ne sera pas forcément retenu à 100% par le salarié

Fait savoir qu'il existe des formations en e-learning, qu'en page 9 dudit document on y trouve les thèmes de formation les plus regardés et le nombre d'heures passées par les salariés

Dit que les heures de formation en e-learning ont été différenciées des heures de formations présentielle

Dit que le nombre de salariés se formant en e-learning dépend aussi des thèmes mis en ligne

Page 10 on y trouve les formations effectuées au 30 juin 2017

Page 12 et 13, on y trouve la répartition femmes-hommes et les catégories sociales professionnelles

La présentation qui est faite en 2016, 57% d'hommes et 43% de femmes, représente un taux similaire que l'effectif du groupe

Page 14 et 15, nous y trouvons la répartition des stagiaires par tranche d'âge en 2016 et 2017

Dit que le pourcentage indiqué par rapport à la tranche d'âge est le même que celui du groupe en 2016 et 2017

Page 16 et 17, un focus particulier sur les plus de 45 et 55 ans

Dit que 720 salariés de plus de 55 ans ont suivi une formation en 2016 et 247 les six premiers mois de 2017

Page 20 retrace l'ensemble de l'accueil des jeunes en professionnalisation et contrat d'alternance et la répartition des métiers notamment celui du commerce (67%), on y trouve aussi des métiers liés à la centrale (RH, administration...)

Les données sont de 2016 et 2017, car les contrats d'alternance commencent au mois de septembre de chaque année, et qui durent un ou deux ans en fonction du diplôme à passer

Page 21, on y trouve le nombre de contrats d'alternance signés année par année depuis 2013

En 2015, 16 contrats en alternance ont été transformés en CDI ou CDD (Contrats signés : 1 en 2012, 3 en 2013, 5 en 2014 et 7 en 2015) Au 30 juin 2016, 6 contrats en alternance ont été transformés en CDI ou CDD (Contrats signés : 7 en 2015)

Au sujet de la période de professionnalisation qui est un dispositif interne (campus) nous avons développé plusieurs thèmes

Éric DI CARLO fait remarquer qu'il y a une erreur sur la page numéro 21, qu'en 2015 il y a eu 7 contrats en alternance signés et non 6

Ludovic DEHON souhaiterait savoir quelle est la règle pour évoluer à la fin d'un campus

Denis GRAVELEINE fait savoir que lors du démarrage des campus, certains salariés sont déjà en formation depuis quelques mois pour compléter leur formation, qu'il y a aussi des salariés qui suivent le campus pour devenir concepteurs cuisine le campus est ouvert à ces deux types de compétences

Ludovic DEHON demande où en est le document qui récapitule tous les types de formations proposées aux salariés

Denis GRAVELEINE répond qu'il est sur l'intranet

José LAPIATE demande pourquoi il n'y a eu en 2016 que 6 contrats en alternance qui ont été transformés en CDI ou CDD, alors qu'en 2015 il y en a eu 16

Denis GRAVELEINE répond que le contrat en alternance est un contrat de formation, qu'effectivement cela paraît faible, cependant ledit contrat est là pour obtenir un diplôme. Que le salarié est ici pendant deux ans pour avoir son BTS puis le valoriser chez nous ou dans d'autres enseignes

Clément GABORIT dit qu'il n'a pas de vision sur les contrats en alternance dans les magasins, et se demande si ces derniers ne servent pas à remplacer un salarié à un poste

Denis GRAVELEINE dit qu'il prend le point et l'étudiera, puis reviendra vers Clément GABORIT. Page 24 et 25, il y a le nombre d'heures en interne, les thèmes qui sont développés, puis sur les pages suivantes la répartition hommes-femmes et la répartition des participants aux campus. Page 26, nous y trouvons la pyramide des âges des différents campus qui accueillent autant les - de 25 ans et les + de 50 ans

Sébastien DUBOC dit que l'on forme, débauche les cuisinistes mais on ne sait pas garder les bons cuisinistes et se pose la question de savoir comment la direction va faire pour les garder

Frank WENDLING répond qu'il est en train de réfléchir à plusieurs actions afin de se renforcer sur la cuisine

Qu'il est en train de voir avec Denis GRAVELEINE de mettre en place une « dédit formation »

Dit qu'il est vrai qu'après avoir formé des salariés, ces derniers s'offrent aux entreprises les plus offrantes

Dit qu'il faut sécuriser ladite formation en demandant au salarié de s'engager à rester dans l'entreprise à la fin de son parcours de formation

Dit que dans l'animation des concepteurs, nous devons être perfectibles, que nous sommes en train de tester dans certaines régions la mise en place d'un coordinateur qui formera et amènera des informations aux salariés

Dit que cela permettra de donner une lisibilité plus forte aux concepteurs et améliorer leur performance, que d'une région à une autre nous pouvons observer les performances là où il y a un suivi des concepteurs (Normandie)

Sébastien DUBOC rétorque qu'en Normandie cela fait 7 ans qu'il y a un animateur

Frank WENDLING répond que cela est en test, mais pour autant nous nous activons sur le sujet avec le service achat

Sébastien DUBOC pense que les contrats de travail ne sont pas adaptés à la situation

Frank WENDLING dit que la question se pose mais que cela ne dépend pas forcément du contrat, que la direction s'est plus tournée vers l'extérieur pour trouver des concepteurs (spécialistes) que ces derniers changent d'enseigne tous les 18 voire 24 mois en fonction de leur salaire

Que notre démarche est de favoriser la promotion interne et de former les salariés en poste sur différents métiers et d'identifier les personnes qui ont un potentiel à être concepteur cuisine

Sébastien DUBOC réitère le fait que le problème vient de la rémunération et donne un exemple au sujet du paiement des packs simplicité

Dit que lesdits concepteurs rapportent le fait que leur salaire s'est amoindri depuis le changement des rémunérations des packs simplicité

Frank WENDLING répond qu'il n'est pas convaincu des dires des salariés, que globalement ce n'est pas ce qui peut être observé sur le sujet

Dit que le problème va au-delà du sujet des rémunérations

Sébastien DUBOC dit qu'il y a aussi un problème de conditions de travail (préparation des dossiers, SAV...)

Frank WENDLING répond qu'effectivement la charge administrative est très lourde, qu'il regarde comment on pourrait se passer de certaines contraintes et simplifier certaines procédures administratives

Clément GABORIT fait savoir que le problème des cuisinistes se situe au niveau de leur rémunération et de leur charge de travail

Constate que ces derniers doivent travailler entre l'heure de fermeture afin de pouvoir passer leur commande, que la direction au lieu de pallier ce problème propose aux salariés de signer une clause dans le contrat de travail qui contraint le salarié à rester dans l'entreprise à la fin de sa formation

Demande à la direction de réfléchir au problème du départ desdits salariés

Frank WENDLING réitère le fait que la direction va simplifier la partie administrative des concepteurs cuisine

Dit que toutes les enseignes rencontrent ce problème

Gaëlle BOUFFAY demande si la direction a pu constater un changement dans les régions où ont été mis en place les coordinateurs cuisine

Frank WENDLING répond qu'il y a eu des avancées dans certaines régions

Gaëlle BOUFFAY fait le constat que les salariés venant de l'extérieur ne restent pas car il y a une trop grande charge de travail, que nos logiciels sont trop lents

Frank WENDLING répond que la direction essaie d'améliorer les points cités

Lakdar BELHADRI rappelle à la direction que lors d'une négociation de la GPEC, le point sur la clause où le salarié s'engage de rester dans l'entreprise après sa formation, les OS avaient répondu par la négative, que le problème se situe au niveau des rémunérations, qu'il faut s'aligner sur la convention des cuisines pour pallier le problème

Qu'il faut enlever la partie SAV afin de soulager la surcharge de travail

Pour finir, il fait état d'une salariée dans le magasin de Nancy qui était l'une des premières vendeuses cuisine dans le groupe, qui est partie pour des raisons de conditions de travail et rémunération

Dit que la direction met en place des coordinateurs cuisine, alors même que ces derniers ne connaissent rien au métier

Dit que dans notre région, nous avons une personne qui dispense des formations au chef de dépôt, caisse, concepteur cuisine, alors même qu'elle ne connaît en rien ces métiers

Dit qu'il faut professionnaliser la cuisine avec des salariés formés, et non avec des salariés pris sur le tas pour cause de manque d'effectif

Dit que ces salariés sont harcelés afin qu'ils réussissent leur objectif

Demande à la direction d'être présent sur le terrain afin de discuter avec ces salariés

Frank WENDLING répond que les coordinateurs sont des salariés issus du domaine de la cuisine  
Que le directeur de formation a mis en place un partenariat avec la chambre de commerce de Normandie et Bretagne afin de former des concepteurs cuisine en alternance

Denis GRAVELEINE fait savoir que nous travaillons avec la chambre de commerce de Fougères, qu'il y aura une cession de 12 ou 14 jeunes qui seront embauchés dans les magasins en alternance

Sylvie WALTON demande qui formera ces jeunes en magasin

Denis GRAVELEINE répond que soit ces derniers seront en binôme et former par leur collègue, soit par le coordinateur régional

Sylvie WALTON répond que les concepteurs ne sont pas des formateurs

Clément GABORIT dit qu'il faut régler la question de qui va suivre ces jeunes en alternance en magasin

Denis GRAVELEINE dit qu'il faut voir qui au-delà du coordinateur va suivre le stagiaire

Dit que cela peut être son collègue, chef de rayon, directeur... et que cela sera décidé magasin par magasin

Sylvie WALTON ne souhaite pas que l'on impose aux salariés d'être tuteurs du stagiaire

Frank WENDLING dit que la direction n'imposera pas aux concepteurs le suivi des stagiaires

Sébastien DUBOC constate que la direction n'a pas pris en compte ses dires au sujet de la surcharge de travail des concepteurs cuisine

Frank WENDLING dit que cela reste un sujet positif

Gaëlle BOUFFAY demande si la direction a prévu une prime pour les tuteurs qui forment les stagiaires

Frank WENDLING répond qu'il y a un dispositif conventionnel

Alain MARTINEZ demande combien de magasin avons nous en SA, et combien de cuisinistes nous manquent-il ?

Frank WENDLING répond qu'il n'a pas les chiffres en tête

Denis GRAVELEINE dit qu'en page 28, nous y trouverons les informations liées au CIF

Gaëlle BEAULIEU fait savoir que sur l'année 2016, il y a eu 40 personnes qui ont terminé leur CPF, pour 2017 il y a 6 salariés qui ont effectué et terminé leur stage  
Qu'il y a aussi 37 CPF qui ont démarré et 14 à venir  
Dit que le thème le plus demandé est l'anglais, ainsi que l'informatique

Clément GABORIT fait remarquer qu'il avait demandé à la direction de faire un rappel aux salariés sur l'utilisation des heures du DIF avant 2020

Denis GRAVELEINE répond qu'il fera un rappel en décembre dans le plan de formation destiné au CE

Clément GABORIT demande qu'un document soit joint aux fiches de paie afin d'expliquer aux salariés l'utilisation du DIF avant 2020

Denis GRAVELEINE répond qu'il va étudier cela au niveau budgétaire

Lakdar BELHADRI fait remarquer qu'il n'y a pas d'information du CPA dans le document présenté

Denis GRAVELEINE dit que le CPA n'est pas un dispositif géré par l'entreprise

Lakdar BELHADRI répond que le CPF suit la même logique

Denis GRAVELEINE rétorque que les heures du CPF se font sur le temps de travail

Lakdar BELHADRI répond que le CIF se fait aussi en dehors du temps de travail  
Il demande que la direction informe les salariés sur le CPA

Gaëlle BEAULIEU dit que la mise en œuvre du CPF est très complexe

Denis GRAVELEINE dit que Gaëlle BEAULIEU aide les salariés à mettre en place leur demande de CPA et les accompagne tout au long dudit parcours  
Page 30 on y trouve les informations liées à la VAE, que l'entreprise informe et accompagne les salariés sur le sujet

Lakdar BELHADRI fait remarquer qu'à ST Avoird, le salarié est toujours en attente d'accompagnement

Denis GRAVELEINE répond que le salarié ne s'est pas encore décidé sur la formation qu'il souhaite effectuer  
Page 35, il y a l'ensemble des dispositifs E-learning qui ont des contenus avec une durée de 3 à 20 minutes

Sylvie WALTON demande, à qui pose-t-on les questions si besoin lorsque nous sommes en E-learning

Denis GRAVELEINE répond que le E-learning ne remplace pas les formations présentielle, il vient en complément de la formation

Sébastien DUBOC dit qu'il a effectué quelques formations, que certaines formations sont trop longues, que le logiciel « plante » de temps en temps, qu'il y a toujours des problèmes de haut-parleur

Denis GRAVELEINE répond que la direction a beaucoup évolué sur le sujet depuis la première mise en ligne de ladite formation E-learning

Que la conception de ce logiciel a évolué, avec de la photo, images, qu'on a enlevé de la vidéo afin d'avoir une meilleur bande passante

Dis que la direction à besoin des remarques des salariés afin d'améliorer le dispositif

Richard EMIRIAN demande s'il y a une formation E-learning pour les salariés du SAV (gestions des conflits)

Dominique BRENTA fait savoir que lors du dernier CCE, Frédéric DOISNE a présenté les types de formations que suivent les salariés du SAV

Denis GRAVELEINE répond qu'il y a des gestions des conflits, et qu'il faut insister auprès des DM ou DR pour qu'ils forment aussi les salariés du SAV

Dominique BRENTA demande de passer à la consultation sur le bilan de formation 2016/2017 et orientations 2018

Pour : 0

Abstention : 15

Contre : 3

#### **4) Élection en vue du remplacement d'un membre de la commission bien être**

Dominique BRENTA fait savoir que suite au départ de Bertrand BARAY, un poste est vacant au niveau de la commission bien être

Elle souhaiterait savoir s'il y a des candidatures à ce poste et rappelle les conditions de candidature

Clément GABORIT et Denis MANAS se présentent audit poste

Dominique BRENTA propose un vote à main levée

Denis MANAS obtient 9 voix

Clément GABORIT obtient 9 voix

Frank WENDLING dit qu'il faut appliquer le code électoral à savoir c'est la personne la plus âgée qui est élu

Ludovic DEHON fait savoir que dans le RI du CCE, il y a un article ( page 5) à ce sujet et en fait lecture

Frank WENDLING indique que Denis MANAS est élu

#### **5) Présentation du projet de mise en place d'un test sur l'offre décoration**

Frank WENDLING fait savoir que nous avons mis en test deux magasin afin de mesurer et d'optimiser notre offre merchandising sur la totalité des magasins ainsi que l'offre décoration

Dit que la décoration est un développement stratégique et indispensable pour notre enseigne.

Cela nous permet de nous différencier de nos concurrents en terme d'offre décoration et nous permet d'attirer de la clientèle



Que la décoration chez BUT représente 7 % du CA magasin, elle est de l'ordre de 30 % chez Mōmax.

Dit que nous allons mettre des équipes BUT et MÖMAX en mode projet dans le cadre de synergies opérationnelles avec une concertation de tous les métiers BUT et des tests grandeur nature

Sébastien DUBOC souhaiterait avoir des informations sur MOMAX

Frank WENDLING répond qu'au sein du groupe LUTZ, il y a plusieurs enseignes dont XXL, Mobilix et Momax qui est un format comparable à Alinéa

Dominique JOUASSIN souhaiterait avoir l'organigramme du groupe LUTZ

Frank WENDLING répond qu'il essaiera d'expliquer aux membres du CCE le fonctionnement de ce groupe

Sébastien DUBOC souhaiterait que lors du prochain CCE, ce point soit inscrit à l'ordre du jour

Frank WENDLING répond qu'il ne pourra pas avoir les données économiques dudit groupe  
Il revient sur le sujet de l'ordre du jour et fait savoir que toutes les familles de la décoration sont concernées

Que la Gamme MÖMAX représente plus de 6 000 références et que le test portera aussi sur le merchandising en magasin

Dit que le lancement du projet s'effectuera en septembre 2017, que le référencement des produits se fera jusqu'en décembre 2017, que l'organisation informatique, étiquetage, approvisionnement... sera effectuée d'octobre à Mai 2018, d'être prêts sur les 2 magasins pilotes en Mai - Juin 2018 et que l'ouverture définitive sera fin juin 2018

Dit que les deux magasins mis en test sur cette période sont :

- Le magasin de Plaisir : région parisienne
- Le magasin de Tourville : région normande

Si ces magasins ont été choisis c'est parce que ces derniers ont la même taille que ceux des magasins MOMAX, et que cela fait longtemps que ces magasins n'ont pas été renouvelés en terme d'investissements, notamment en LS

Catherine DEJEAN demande pourquoi des magasins du sud n'ont pas été retenus

Frank WENDLING répond qu'en 1 il y a la taille des magasins, en 2, pour mener une telle opération sur la même période, il faut que les magasins soient proches afin de faciliter le déplacement des équipes qui ont en charge la rénovation des deux magasins

Clément GABORIT souhaiterait savoir qui se chargera des implantations dans les magasins

Frank WENDLING répond qu'il y aura des équipes qui seront mis en place et en même temps on s'appuiera sur les équipes de Momax qui nous apporteront leur savoir faire

Clément GABORIT rétorque que dans le rayon LS il y a une charge considérable de travail, que de refaire à nouveau un remodeling sur ledit rayon sans donner des moyens humains pour effectuer cette implantation

Frank WENDLING dit qu'il y aura des équipes pour les travaux et en même temps on fermera des zones au public afin de travailler intelligemment

Dit qu'il va définir le phasage ainsi que les moyens humains pour y parvenir

Alain MARTINEZ demande si ces travaux nécessiteront une liquidation

Frank WENDLING répond que peut être, à voir

Marie-Hélène LENOIR demande qui livrera les magasins concernés

Frank WENDLING dit qu'il va vérifier cela avant de donner une réponse

Clément GABORIT demande si la période donnée (juin 2018) est définitive

Frank WENDLING répond que cela peut bouger en fonction du projet, mais que cette date semble propice pour la mise en place dudit projet

Clément GABORIT fait savoir que la période est courte pour la mise en place d'un tel projet, que la période de juin n'est pas propice pour la mise en place du projet

Frank WENDLING dit que nous allons donner un coup de neuf dans ces magasins

Alain MARTINEZ demande si ce projet va être dupliqué dans d'autres magasins

Frank WENDLING répond qu'il faut d'abord passer par une phase de test, et réfléchir dans quels magasins ce système est transposable

Clément GABORIT rétorque que la stratégie de la direction est de casser le rayon LS  
Dit que dans ledit rayon, nous mettons en place des backfil de droite à gauche de manière à contourner les ventes, à supprimer les salariés

Frank WENDLING répond que l'objectif est de donner plus de place au rayon LS

Clément GABORIT dit qu'il faudra penser aux conditions de travail des salariés du LS et de ne pas mettre les salariés sur le fait accompli

Frank WENDLING répond que le projet est perçu positivement par les équipes du LS

Clément GABORIT demande que les membres du CCE soient informés s'il y a des changements de condition de travail des salariés du LS

Frank WENDLING répond que d'ici là nous nous reverrons et nous vous donnerons une lisibilité sur ce projet en améliorant le LS au bénéfice des salariés

Clément GABORIT dit que cela ne va pas dans le sens des salariés, et que cela va dans le sens des actionnaires et demande solennellement à Frank WENDLING de revenir vers lui afin de lui apporter des précisions complémentaires

Frank WENDLING répond qu'il n'a aucun problème à partager les informations sur ce sujet

Marie-Hélène LENOIR fait remarquer que sur le document, il y a des tables et chaises de cuisines et séjour

Frank WENDLING répond que cela est fait pour montrer la mise en ambiance du merchandising

Marie-Hélène LENOIR souhaiterait savoir quel sera l'impact au niveau des salariés de la centrale si le projet mis en place est positif

Frank WENDLING répond que ce sont nos équipes qui iront choisir dans la gamme Momax, car cette dernière est beaucoup plus large que la nôtre.



Nathalie DEMOUVEAUX demande si le service achat sera groupé

Frank WENDLING répond par la négative, dit que nos acheteurs ont les mêmes fournisseurs que Momax, et que ce dernier a une palette d'offre plus importante

Marie-Hélène LENOIR demande si les 6000 références ont été choisies par nos acheteurs

Frank WENDLING répond par oui

6) Mise en place d'un délit d'entrave à l'information /consultation du CCE relatif à la fermeture des magasins de Vitry sur Seine et de Persan

Le secrétaire fait savoir à la direction qu'en date du 1 et 2 décembre 2016 le comité central d'entreprise ainsi que le comité d'établissement de Vitry -sur-Seine et Persan sont informés de la fermeture du magasin de Vitry sur seine au 31 mars 2017

Lors de la réunion du CCE, Sébastien DUBOC s'étonne qu'il y ait déjà un bailleur alors que la décision est récente et trouve le délai Août/Novembre un peu court pour tester un nouveau concept.

Lors des échanges, Mr CREVESY fait savoir que pour l'instant il n'y a pas de plan de reclassement mais il a été demandé au directeur d'anticiper et de rencontrer chaque collaborateur afin de connaître leur choix. Certains collaborateurs ont choisi de changer de magasin mais d'autres ont fait des demandes de changement de poste.

Jean-François HUSSON demande quand ces conversations ont eu lieu en sachant que le CE n'a été informé que le matin même.

Frédéric CREVESY précise que la question posée aux collaborateurs était « dans l'éventualité où le magasin allait fermer, quel serait leur choix ? »

En date du 24 mai 2017, le comité d'établissement regroupant les magasins d'Ezanville-Persan et Herblay est informé de la fermeture du magasin de Persan à la fin août mi-septembre

Le même jour ledit comité est convoqué à une réunion extraordinaire fixée au 2 juin 2017, en vue de la nomination du cabinet CE Consultant dans le cadre de la consultation annuelle sur la situation économique et financière du magasin de Persan sur l'année 2016 / 2017

Le 13 juin 2017 lors de la réunion extraordinaire du comité d'établissement, le cabinet CE Consultant rend son rapport sur le projet de fermeture du magasin de Persan

Il y est établi notamment que « la société But International a signé la résiliation de son bail commercial le 14 décembre 2016, soit plus de 5 mois avant le début de l'information /consultation des représentants du personnel (CE et CCE) sur le projet de fermeture du magasin de Persan

En date du 24 mai 2017, le comité central d'établissement de l'UES BUT est informé de la fermeture du magasin de Persan à la fin août mi-septembre

Lors de cette réunion, le secrétaire fait savoir à la direction 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

Le secrétaire fait savoir que cela pose un problème de procédure, que la direction aurait dû informer les élus en amont du projet, et non celui entamé

Lors du comité central d'établissement de l'UES BUT du 15 et 16 juin 2017, le secrétaire fait savoir à la direction qu'il s'interroge sur la résiliation anticipée du bail du magasin, dit qu'il a bien reçu les documents au sujet du bail, qu'il les a étudiés, qu'il en ressort que ledit bail a été résilié le 14 décembre 2016 par BUT International et le 20 décembre 2016 par la société Terra Nobilis

Dit que cette fermeture était programmée, que la direction n'a pas cru bon d'en avvertir les élus du CE dudit magasin et le CCE

Dit qu'il soutient le fait que la fermeture du magasin de Persan était programmée, car dans le journal " la lettre de « l'expansion », du 1 décembre 2016 ce dernier indique que la société BUT va fermer les magasins de Vitry-sur-seine, Persan, et de Claye Souilly

Il rappelle que le CCE aurait dû être informé et consulté avant le démarrage du projet

Dit qu'une fois de plus les membres du CCE apprennent les intentions de la direction (fermeture des magasins) par la presse et de plus cette dernière omet volontairement d'informer les élus au sujet de la stratégie de l'enseigne

Il constate que la direction est en délit d'entrave sur le sujet

Le secrétaire demande une suspension de séance

Suspension de séance à 12H05

Reprise de la séance à 12H 15

Frank WENDLING dit qu'il est surpris des points évoqués par le secrétaire, rappelle que les comités d'établissements et le comité central d'entreprise ont été régulièrement informés et consultés sur le sujet, que les engagements sociaux qui ont été pris dans le cadre de ces deux projets ont été respectés.

Concernant l'article de presse de « l'expansion », dit qu'il ne sait pas d'où peut provenir ledit article, que les informations contenu dans ledit article ne sont pas de bonnes informations, dit qu'il a informé les comités d'établissement le 1 décembre

Au sujet de la dénonciation du bail, cela provient d'un aménagement du terme qui a été fait, que si la décision avait été prise à l'époque nous n'aurions pas pu investir dans le magasin, cela montre bien qu'il n'y avait aucune décision de prise sur le sujet à cette période

Le secrétaire souhaiterait savoir si le magasin de Claye-Souilly restera ouvert pour toujours

Frank WENDLING répond qu'il ne peut assurer que ce magasin restera ouvert pour toujours, dit cependant qu'il n'y a pas de projet de fermeture dudit magasin

Sébastien DUBOC pose la question de la fermeture possible du magasin d'Orgeval

Frank WENDLING répond que ce magasin comme d'autres n'ont pas de bons résultats, et la direction s'interroge sur les plans d'actions à mettre en place, dit que les résultats du magasin sont au rendez-vous et sont très significatifs et que le plan d'action qui sera mis en place permettra à ce magasin d'améliorer sa situation

Le secrétaire fait savoir que le CCE déplore ce défaut d'informations essentielles et considère que cette omission délibérée constitue un trouble manifestement illicite et un dommage imminent affectant la régularité de son avis.

Dans ces conditions, le Comité Central d'Entreprise de l'UES BUT, réuni le 7 septembre 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, pour délit d'entrave à l'information/consultation du CCE



relative à la fermeture des magasins de Vitry sur seine et Persan , et ce devant toutes juridictions civiles ou pénales 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 fermeture des magasins de Vitry sur seine et Persan , et engager toutes actions nécessaires en représentant le CCE en référé, 1ère instance ou en cause d'appel.

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 sujet 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 d'un représentant du CCE et d'un avocat

Pour : 14

Contre : 0

Absentions : 4

La résolution est adoptée

#### 7) Demande d'information du CCE sur le devoir de vigilance sur les bâtiments

Dominique BRENTA fait savoir que ce point a été associé au point numéro 8 (code de conduite) qui a été présenté au CCE du mois de juin dans le cadre de la loi Sapin 2

Qu'une réunion de travail s'est déroulée le 24 août et nous avons intégré dans le code de conduite, le devoir de vigilance

Lakdar BELHADRI dit que le point numéro 7 n'a rien à voir avec le point numéro 8

Que le sujet du devoir de vigilance sur les bâtiments date du 27 mars 2017, que cette loi est liée à l'effondrement d'un immeuble au Bangladesh

Dit qu'il a demandé à la direction d'informer le CCE sur le plan mis en place pour protéger nos bâtiments, qu'il n'a pas demandé d'intégrer ledit point avec le code de conduite issu de la loi Sapin2

Dit qu'il définit la direction de trouver dans la loi Sapin 2 un article sur ledit sujet du devoir de vigilance

Clément GABORIT dit que le 10 août 2017 dans le magasin de Bobigny, les plafonds se sont écroulés, l'eau s'est infiltrée dans le magasin avec risque d'électrocution

Depuis des années ce magasin est laissé à l'abandon, dit que les IRP ont interpellé la direction sur le sujet, et que cette dernière n'est pas intervenue et rien n'a rien fait pour pallier ces problèmes

Que la direction est en infraction par rapport à l'article L 4121-2 du code du travail

Il demande des explications sur le sujet

Dominique JOUASSIN demande à avoir des explications sur les problèmes dans le magasin de Herblay

Dominique BRENTA dit que sur le point du rapprochement des deux dossiers (points 7 et 8), nous l'avons évoqué le 24 août dernier lors de la réunion de travail, qu'un projet a été adressé aux partenaires sociaux

Clément GABORIT fait savoir qu'il souhaite que nous traitions le point numéro 7 de l'ordre du jour et non le point numéro 8

Demande que les points soient traités dans l'ordre et non dans le désordre



Frank WENDLING demande à Clément GABORIT de bien vouloir écouter les explications de Dominique BRENTA sur le sujet

Dominique BRENTA répond que dans le cadre de la réunion du 24 août dernier nous avons intégré le point sur le devoir de vigilance, que l'objectif de cette loi est de responsabiliser les sociétés afin d'empêcher la survenance d'un drame, et de prévenir les atteintes graves aux droits humains et aux libertés, à la santé et à la sécurité des personnes

Dit que cette loi a une construction identique à celle de la loi Sapin 2  
Concernant le magasin de Bobigny, des actions ont été mise en place, qu'effectivement des morceaux de faux plafond se sont détachés et que des travaux ont été effectués et que les zones ont été sécurisés

Clément GABORIT fait lecture d'un Email d'un salarié à son directeur de magasin, qui indique qu'il y a une personne dénommée M. Rodolph qui est présente dans le magasin, et qu'aucune société de travaux n'est présente pour effectuer des travaux de réfection

Que le magasin reste ouvert à la clientèle, ce qui représente un danger car le plafond est en passe de s'écrouler, que ceci risque de mettre à mal l'intégrité du magasin et que les salariés en subiront les conséquences

Dominique BRENTA dit qu'une société est intervenue pour effectuer des travaux, que M. Rodolph était sur place et a un fait un retour sur la situation

Lakdar BELHADRI fait savoir à Dominique BRENTA qu'il n'est pas d'accord sur le fait que le point 8 soit intégré dans le point numéro 7

Dit que la loi sur le devoir de vigilance n'a rien à voir avec la loi Sapin 2, que la direction a bâclé sa présentation du fait qu'elle n'encoure aucune pénalité sur le sujet

Fait savoir qu'au-delà du magasin de Bobigny, d'autres établissements ont des problèmes de vétusté  
Que la direction n'a pas mis en place un plan sur le devoir de vigilance sur les bâtiments, qu'elle n'a présenté aucun document ( cartographique ), qu'elle traite ledit point car cela lui a été demandé par la voix du secrétaire du CCE

Demande que la direction lui présente la cartographie de tous les magasins qui présentent un défaut et un plan qui remédie à cela

Dit que la direction fait n'importe quoi sur le sujet, que les partenaires sociaux lui ont fait savoir le 24 août qu'ils ne souhaitaient pas voir intégrer ledit point dans le code de conduite

Dominique BRENTA répond que le devoir de vigilance a le même mécanisme que le code de conduite, rappelle que la loi sur le devoir de vigilance est issu d'un problème d'effondrement de bâtiment au Bangladesh, que cette loi s'applique aux sous-traitants ou fournisseurs à l'étranger

Que nous avons mis en place un mécanisme d'alerte dans le code de conduite

Rappelle que nous avons échangé sur le sujet, et que certaines personnes étaient favorables à la discussion sur le sujet

Lakdar BELHADRI rétorque que la direction une fois de plus ne nous a pas entendu car dans le comité d'éthique se trouve nos dirigeants

Que nous avons demandé que ce code de conduite s'applique aussi à nos dirigeants, que Dominique BRENTA avait dit qu'elle allait voir ce point-là

Dominique BRENTA fait savoir qu'elle n'a pas dit cela, qu'elle a dit lors de la dernière réunion que ledit code s'appliquait à tout le monde sans distinction

Clément GABORIT fait état d'un cas dans le magasin de la Rochelle, dit que cela fait des mois que la direction se bat avec une entreprise (Crooneur) au sujet d'un problème sur une porte coupe-feu et d'un mur qui s'écroule au dépôt

Demande à la direction d'intervenir sur le sujet

Frank WENDLING fait savoir qu'il y a eu une intervention de M MOREIRA au niveau du CCE, que ce dernier a donné des informations sur les investissements réalisés, sur le mode opératoire des interventions dans les magasins

Sur la situation de Bobigny, effectivement il y a des problèmes d'infiltration d'eau....., que cela est regrettable, que des acteurs internes et externes sont intervenus sur le sujet, que des réparations sont en cours, que tous les moyens sont mis en œuvre pour pallier au plus vite ledit problème

Pour le magasin d'Herblay, des interventions sont en cours, suivies par les acteurs de la sécurité et prévention des risques

Que chaque année la direction définit un budget pour la prévention des risques

Clément GABORIT dit qu'il s'inscrit en faux sur les dires de Frank WENDLING au sujet du magasin de Bobigny

Dit que lorsque les problèmes sont répétitifs qu'il faut comprendre la saturation des salariés sur le sujet

Que la direction n'a rien fait pour pallier le problème, se pose la question de l'investissement sur le dit magasin, dit qu'il a ouï dire que la direction souhaiterait se séparer (passer en franchise) dudit magasin du fait que le magasin ne soit pas rentable

Frank WENDLING répond qu'il n'y a pas de projet de passer le magasin de Bobigny en franchise

Dit que c'est incontestable le fait que ce magasin est en difficulté économique, et réitère le fait qu'il n'y a aucun projet en vue au sujet dudit magasin

Dit que des investissements ont été faits sur ce magasin (1M€) et dans son dépôt pour améliorer les conditions de travail des salariés

Clément GABORIT dit que la direction n'est intervenue que lorsque les plafonds se sont écroulés

Dit qu'il constate que la direction intervient bien tardivement ou pas du tout dans certaines situations

Frank WENDLING dit que tout est perfectible et ne peut entendre que rien n'est fait sur le sujet de la part de la direction

Sébastien DUBOC rappelle que lors de la venue de M MOREIRA dans un certain CCE, l'ambiance n'était pas au beau fixe car ce dernier a pris les membres du CCE pour des « stroumpfs » en soutenant le fait que tout allait bien dans les magasins

Frank WENDLING répond que M MOREIRA ne considère pas les membres du CCE comme des « stroumpfs » que son équipe et lui-même sont très engagés sur la prévention des risques dans les magasins

Lakdar BELHADRI demande que M MOREIRA établisse un plan d'action de vigilance sur les bâtiments

Frank WENDLING dit qu'il est surpris car au vu de la restitution des débats, il lui semblait que la discussion sur le devoir de vigilance et du code de conduite a eu lieu dans le cadre de réunions

Lakdar BELHADRI répond qu'effectivement des débats ont eu lieu, que pour la CFTC les projets qui ont été présentés, n'ont rien à voir avec la loi sapin 2 et encore moins avec le devoir de vigilance des bâtiments

Demande à la direction de passer au point numéro 8 du fait que cette dernière n'a aucun plan d'action à proposer aux élus

Dominique BRENTA accède à sa demande



8) Information et consultation sur le code de conduite intégré au règlement intérieur conformément à l'article L1321-4 du code du travail sous réserve

Lakdar BELHADRI dit qu'il a envoyé aux membres du CCE un E-mail sur le sujet du devoir de vigilance

Qu'il serait bon d'avoir un règlement intérieur valable dans tous les magasins, que les CHSCT en vigueur dans la société n'ont pas été consultés sur ledit sujet, et encore moins les CE

Dit que le document présenté n'est pas conforme à la loi Sapin 2 et au devoir de vigilance des bâtiments

Demande aux membres du CCE de ne pas se prononcer sur ledit point avant que les CE et CHSCT se soient prononcés

Dominique BRENTA dit qu'effectivement ce point doit être intégré au règlement intérieur, que le code de conduite et le devoir de vigilance des bâtiments qui sont soumis à consultation seront présentés dans les instances locales en application de la loi sur ces sujets

Dit que la direction n'a pas la volonté de passer outre la consultation desdites instances

Lakdar BELHADRI demande que cela soit l'inverse, qu'il n'accepte pas que la direction impose aux membres du CCE le déroulement de la consultation

Dit qu'une fois le CCE consulté, la direction ne se donnera pas la peine de consulter les CE et CHSCT sur les sujets

Dit qu'il a demandé à diverses reprises une négociation sur le déroulement des consultations (CE et CHSCT en premier puis le CCE ou inversement)

Dit qu'il n'accepte pas que la direction dicte aux membres du CCE ce qu'ils doivent faire ou pas

Dominique BRENTA répond que la direction ne souhaite rien dicter auxdits membres sur le sujet

Dit que ce code doit s'appliquer à tout le monde et c'est pour cela que ce point est soumis en premier aux membres du CCE

Dominique JOUASSIN fait savoir qu'il avait demandé la négociation d'un accord et au vu du refus de la direction, annonce qu'il n'y aura pas de consultation sur le sujet

Dominique BRENTA dit qu'il y a eu des modifications et amendements sur le document envoyé aux OS

Que de nombreux points ont été discutés avec les OS, et ne partage pas le fait qu'il n'y ait eu aucun échange sur le sujet

Clément GABORIT dit que dans la plupart des magasins le RI est inexistant car bien souvent l'inspection du travail retoque ledit règlement

Dit que la direction empêche que le RI soit adapté au magasin, que le RI type BUT n'est pas adaptable à son magasin étant donné que les conditions de travail, le lieu de travail sont différents des autres lieux et magasins

Dit que la direction n'a pas pris en compte les remarques qui ont été faites, notamment sur l'image de marque de l'entreprise

Dit qu'il n'a jamais demandé à ce que les salariés soient les représentants de l'entreprise

Clément GABORIT lit le paragraphe incriminé

Dominique BRENTA rétorque qu'elle a repris l'ensemble de la demande de la CGT

Clément GABORIT dit qu'il n'est pas d'accord avec les propos de Dominique BRENTA

Frank WENDLING dit qu'une bonne partie des remarques ont été prises en compte sur le sujet, que ledit document a été retravaillé dans le cadre de réunion de travail



Dit qu'il est légitime que ce document soit soumis à consultation des membres du CCE, qu'il faut distinguer le document soumis au CCE qui sera intégré au RI et la procédure de consultation des CE

Lakdar BELHADRI dit que la négociation n'a pas été loyale

Dit que la direction impose ledit document après quelques modifications, de plus ce dernier n'a rien à voir avec la loi sapin 2

Dit que le 24 août les OS avaient désapprouvé ledit projet

Dominique BRENTA dit que nous avons lors des réunions débattu point par point sur la construction et sur le contenu du projet et fait savoir qu'il n'y avait pas d'opposition sur le sujet

Lakdar BELHADRI dit que les OS ont été claires sur le sujet le 24 août, à part la CGT qui a demandé des modifications sur le document

Dominique BRENTA dit qu'elle n'est pas en accord avec les dires de Lakdar BELHADRI

Lakdar BELHADRI demande aux OS de s'exprimer sur le sujet

Dominique JOUASSIN (CFDT) réitère le fait qu'il avait demandé la négociation d'un accord, et au vu du refus de la direction, annonce qu'il n'y aura pas de consultation sur le sujet

Pascal BACON (FO) dit qu'il n'y a eu qu'une seule réunion sur le sujet et sur un document ficelé

Clément GABORIT (CGT) dit qu'il y a eu qu'une seule réunion sur le sujet qui ne prend pas en compte la demande des OS et des salariés

Qu'il y a eu quelques échanges qui ne s'apparentent pas à une négociation, que la direction impose ce code de conduite des affaires, alors même que les OS n'ont pas eu la possibilité de voir si leur demande ont été prise en compte

Sylvie SIGNORI (CGC) dit qu'elle pense que le document a été présenté car la loi l'y oblige, que tous cela a été précipité, et qu'il aurait dû y avoir une deuxième réunion avant que le projet soit présenté en CCE

Clément GABORIT dit qu'il est en phase avec Lakdar BELHADRI, que le document présenté n'est composé que d'une palette de bonnes intentions qui permet de sanctionner les comportements déviants

Frank WENDLING dit que le texte sur les comportements déviants a été intégré à la demande de la CFDT et rappelle le contexte, que la direction n'a jamais dit que le contenu du texte serait négocié avec les OS, que la direction était disposée à associer les OS dans le cadre de réunion de travail sur le sujet amendé par les OS

Lakdar BELHADRI réfute le fait que les OS ont amendé le texte proposé

Frank WENDLING répond qu'il persiste sur le fait que ce texte a été amendé par les OS, qu'il y a eu deux versions proposées

Dit qu'il est normal que ce projet soit présenté aux membres du CCE, et de leur demander de l'approuver

Que si le souhait des membres dudit CCE n'est pas de l'approuver, qu'ils ne l'approuvent pas

Lakdar BELHADRI répond qu'avant d'approuver ce projet, il faudra que la direction passe par les CHSCT et CE locaux

Dit que certains points ont pu lui échapper, qu'il enverra ledit texte à l'inspection du travail afin d'avoir son avis

Demande aux membres du CCE de ne pas approuver ledit texte tant que ce dernier n'aura pas été approuvé par les CHSCT et CE

Frank WENDLING dit qu'il ne faut pas confondre le sujet qui relève de l'intégration du texte dans le RI dans les établissements et le sujet dans sa philosophie globale de l'entreprise qui relève de la consultation de cette instance

Lakdar BELHADRI répond qu'il serait bon de savoir quelle instance doit être consultée en premier

Frank WENDLING répond que cela est tout à fait normal que le CCE soit consulté en premier car le projet s'adresse au niveau de l'entreprise

Lakdar BELHADRI rétorque que la loi EL KHOMRI prévoit le fait que pour régler ce différent il suffit d'avoir un accord d'entreprise sur le sujet

Frank WENDLING demande de recueillir l'avis des membres du CCE sur le sujet

Sébastien DUBOC rejoint les propos de Lakdar BELHADRI sur la consultation des CHSCT sur le sujet

Frank WENDLING fait savoir que l'on en restera là sur ledit point

Levée de séance à 12H

Reprise à 14H

### 3) Présentation des plans d'action des magasins déficitaires d'Ile de France

Frank WENDLING présente aux membres du CCE , Stéphane ROUX directeur du réseau nord, Frédéric CREVÉSY et Christophe ORIOL directeur régional de la région parisienne

Lakdar BELHADRI demande si la direction a fait parvenir aux membres du CCE par E-mail le document présenté

Frank WENDLING répond par la négative, dit que ledit document vient d'être finalisé

Lakdar BELHADRI fait savoir qu'il avait demandé que ce dernier soit envoyé en amont afin de l'étudier, constate qu'une fois de plus la direction n'accède pas à sa demande

Dit qu'au regard de cela, il demandera une autre réunion sur le sujet et demandera la mise en place d'une réunion économique à ce sujet

Frank WENDLING répond que la tenue de cette réunion consiste à avoir un échange constructif sur le sujet, que l'ensemble des documents demandés ont été remis à l'expert du CCE

Stéphane ROUX dit qu'il va parler du contexte de l'île de France dans sa problématique, que la présentation sera très détaillée

Dit qu'il y a les comptes d'exploitation, l'activité commerciale, ainsi que l'évolution et classement des magasins, qu'il y a des établissements en projet de développement ou en plan d'action et sur certains magasins des actions sont déjà engagées

Qu'il n'y a pas une épée Damoclès au-dessus de la tête des salariés comme le prétend Lakdar BELHADRI



Lakdar BELHADRI fait remarquer qu'il y a deux magasins qui viennent de fermer leurs portes (Vitry-sur-Seine et persan)

Dit qu'il un peu de mal à croire les dires de Stéphane ROUX

Stéphane ROUX dit qu'il répondra à toutes les questions posées

Lakdar BELHADRI demande combien de magasins existent-ils en Île de France

Stéphane ROUX répond qu'il y en a 12 qui sont déficitaires sur 17

Sébastien DUBOC demande quels sont les magasins dans le giron de Frédéric CREVESY et Christophe ORIOL

Stéphane ROUX répond que les magasins de Gennevilliers, Bobigny, Aulnay sous-bois, Domus, Herblay, Claye souilly, Ezanville sont sous la coupe de Christophe ORIOL

Que les magasins de Créteil, Orgeval, Fresnes et La queue en brie sont dans le giron de Frédéric CREVESY

Qu'aujourd'hui le constat est que l'on perd 9,5M€ cumulés sur les magasins, que nous avons un modèle économique complexe avec des Loyers élevés (+2,4pt)

Lakdar BELHADRI demande si certains bâtiments appartenaient à BUT SA

Stéphane ROUX répond positivement

Lakdar BELHADRI dit que la société a vendu les murs et de ce fait est responsable du fait d'avoir des loyers élevés

Dit qu'il avait demandé à Frank WENDLING de faire un suivi sur le montant des loyers des magasins de BUT SA vendus et souhaiterait savoir s'il y a eu une hausse des loyers desdits magasins depuis leur revente

Stéphane ROUX répond que les murs des magasins ont été vendus en fonction d'une valeur locative du marché

Que les loyers des magasins repris ( Fly et Atlas) sont plus chers que les magasins ( SA) qui sont liés au marché

Frank WENDLING fait savoir que pour l'essentiel des magasins Île de France, ces derniers étaient franchisés, que la configuration des loyers a toujours été la même en Île de France, que certains murs des magasins repris appartiennent aux anciens franchisés

Que cela n'a pas d'interaction sur la partie des loyers

Stéphane ROUX poursuit son exposé avec les Frais de Personnel plus forts (7/7j, dimanches et absentéisme +1.5pt)

Lakdar BELHADRI demande si Stéphane ROUX remet en cause les contrats de travail

Stéphane ROUX répond que cela est un constat

Lakdar BELHADRI rétorque que le fait de mettre en avant les Frais de Personnel, cela peut insinuer que la direction estime de trop payer les salariés

Que pour lui les salariés méritent leur salaire

Stéphane ROUX répond que cela est un jugement



Lakdar BELHADRI dit qu'il peut entendre le fait qu'il y ait une hausse des loyers. des Frais de Personnel plus forts, de l'absentéisme encore faut-il savoir pourquoi  
Dit que de remettre en question les salaires des salariés, alors que ces derniers sont payés par leurs ventes, cela est fort de café

Stéphane ROUX dit qu'il ne porte pas de jugement, qu'il fait un constat, qu'il va donner tous les éléments afin que l'on puisse comprendre le dossier  
Dit qu'il y a de la démarque et des frais de gardiennage (+0,8pt).  
Quand on additionne ces points nous sommes à 4 points de rentabilité et ce qui fait basculer lesdits magasins  
Une présence trop faible en IDF, cependant une prise de 5pt de poids vs le concurrent direct sur les magasins comparables (70% vs 78%).

Clément GABORIT dit qu'il est surpris d'entendre que nous sommes peu présents en Île de France alors même que nous venons de fermer 2 magasins

Stéphane ROUX répond qu'effectivement il y a eu 2 fermetures de magasins, que Vitry était un mauvais choix, Persan n'était pas un choix stratégique dans l'emplacement

Clément GABORIT rétorque que si la direction souhaitait être plus présente en Île de France, elle aurait dû déplacer les magasins, ce qui n'est pas le cas  
Dit qu'il y avait des projets de délocalisation sur le magasin de Persan

Stéphane ROUX répond qu'il y a d'autres projets, que le choix de fermer ces magasins était légitime, que les autres magasins sont en développement  
Que les magasins peuvent chercher un montant de 26M€ ou ouvrir un ou 2 magasins supplémentaires

Clément GABORIT dit qu'il aurait fallu anticiper la stratégie, car aujourd'hui certains salariés sont contraint de quitter l'entreprise (rupture conventionnelle...)

Stéphane ROUX répond qu'ouvrir un magasin à Paris peut prendre 10 ans, que cela est compliqué d'avoir un espace dans les endroits commerciaux

Clément GABORIT dit que dans le cas de Persan, il y a depuis 5 ou 7ans une volonté de transférer ou fermer le magasin  
Dit que Frank WENDLING avait fait savoir que la question se posait depuis plusieurs années

Frank WENDLING dit qu'il souhaitait préserver ce magasin, qu'il fallait prendre une décision car nous ne pouvions déplacer ledit magasin  
Ce qui n'empêche pas de continuer à rechercher des endroits stratégiques commerciales  
Dit qu'il ne partage pas les propos de Clément GABORIT

Stéphane ROUX dit que l'avenir est de développer les magasins, ou d'en ouvrir d'autres  
Que sur les 12 magasins cités, 7 sont en progression significative  
Que les 5 magasins restants ont des projets de développement identifiés ou en cours  
Que les magasins ont été classés par ordre de perte en terme de rentabilité, que la plupart reste avec des pertes modérées, et que nous voulons réduire de moitié ladite perte dès le prochain exercice

Lakdar BELHADRI demande, qu'est-ce que la direction entend par perte modérée

Stéphane ROUX répond que lorsque l'on passe de 9M€ de perte à 5M€, et que l'on réduit de moitié la perte des magasins à moins de 300K€, on peut considérer que ce sont des pertes modérées

Lakdar BELHADRI dit que l'an dernier nous avons eu le même discours sur les résultats modérés au national et le résultat n'était pas au rendez-vous

Stéphane ROUX dit que les slides suivant vont détailler les plans d'actions et sur le premier mois de l'exercice, tous les magasins ont réalisé leur objectif (+ 176K€ EBITDA et + 338K€ N-1)

Sébastien DUBOC fait remarquer que lorsque nous avons racheté Fly et Atlas, les budgets annoncés étaient trop élevés

Dit que d'avoir racheté certains magasins ne nous donnent pas la certitude que ces derniers soient rentables

Stéphane ROUX répond que toutes les enseignes qui ont racheté Atlas et Fly ont fait une erreur et ont mal déterminé le potentiel

Dit que lorsque nous avons racheté les magasins (Maga), nous avons l'habitude d'appliquer un coefficient multiplicateur

Nous avons appliqué ce dernier sur les magasins Atlas et Fly dans le secteur meuble et électrique  
Que dans ce secteur, nous devons bien souvent attendre que ce dernier produise ses effets

Sébastien DUBOC rétorque que lorsqu'un directeur établit son budget, bien souvent on lui fait savoir que ce dernier n'est pas assez ambitieux

Dit que les budgets sont trop élevés et inatteignables

Stéphane ROUX répond que cette année nous avons moins perdu d'argent que l'an dernier ( 100K€) dans un contexte où d'autres enseignes ont perdu plus d'argent

Qu'on a réussi à maintenir notre chiffre d'affaires dans un contexte peu favorable

Que le budget mis en place cette année est raisonnable, que sur les deux premiers mois de l'exercice nous faisons mieux que ce qui est prévu

Il commente et détaille les pertes des différents magasins

**Gennevilliers** : perte 1738K€ d'Ebitda cette année et 738K€ l'an dernier

Il dit que la perte de résultat est dû à la perte de chiffre d'affaires et du taux de marge

Marge nette = -405k€ dont

- Marchandises : -617k€ (Tx Marge = 31%, -2,6 pt)
- Services et remises clients : +169k€ (GLD et crédit)
- Remises arrièrè : +43k€ (RFCG, Stocks)
- Frais de personnel : +39k€

Dominique JOUASSIN demande si ce magasin arrivera un jour à ne plus perdre d'argent

Stéphane ROUX répond qu'il ne sait pas si ce dernier pourra revenir à l'équilibre

Que ce magasin fait 15M€ de chiffre d'affaires, que nous pouvons aller chercher 18M€

Dit que sur les deux premiers mois nous avons réalisé plus 40% de chiffre d'affaires et qu'il faudrait tenir ce rythme pour espérer gagner de l'argent

Lakdar BELHADRI dit que Stéphane ROUX est optimiste car en Avril 2017 ce magasin était à moins 1577K€ de perte, qu'en septembre 2017 ledit magasin est à moins 1738K€

Dit qu'actuellement ce magasin perd de plus en plus d'EBITDA

Stéphane ROUX répond qu'il y a l'EBITDA LTM qui est sur les 12 derniers mois, que nous avons repris la situation début février où cela est le début de la mise en place des plans d'actions jusqu'au mois de juillet

Qu'effectivement il y a une dégradation de 200K€ sur la fin de l'exercice, que sur le début du nouvel exercice nous sommes en positif

Lakdar BELHADRI répond que ce n'est pas sur les deux mois positifs que nous allons récupérer la perte



Stéphane ROUX répond que l'action sur ce magasin a été lancée principalement au mois de juin

Lakdar BELHADRI rétorque que la direction a mis en place ledit plan car le CCE s'est accaparé du sujet

Stéphane ROUX répond que des plans d'actions ont démarré au mois d'août dernier

Lakdar BELHADRI dit que les propos tenus sont contradictoires car cette situation perdure depuis des années

Que la direction annonce le fait que cela fait un an qu'elle a mis en place des plans d'action, dit qu'il constate que cela est un échec car nous avons perdu encore plus d'argent

Stéphane ROUX répond que nous avons perdu moins d'argent (100K€)

Lakdar BELHADRI répond qu'il se base sur les documents remis par la direction, se pose la question de savoir comment la direction va-t-elle faire pour pallier le problème de perte des différents magasins

Stéphane ROUX répond que cela est normal car nous ne sommes pas encore en plan d'action, et que le CCE comprendra lorsqu'il aura détaillé ledit plan

Lakdar BELHADRI répond qu'il a du mal comprendre car Stéphane ROUX avait annoncé que divers plans d'action ont été mis en place depuis plus d'un an

Stéphane ROUX répond que nous verrons cela dans les deux slides suivants

Il reprend son exposé sur ledit magasin

Charges d'espaces : -164k€ (taxe foncière, sécurité et Taxe pro)

Sur l'activité commerciale, que les difficultés se sont localisées sur la cuisine et le siège avec une perte de 160K€ de marge

Lakdar BELHADRI rétorque que la direction nous a présenté une présentation sur les super coordinateurs cuisinistes et que cela va arranger à en croire la direction la perte du chiffre d'affaires

Stéphane ROUX présente le plan d'action :

Présente un slide sur le classement des magasins lié à l'évolution du chiffre d'affaires, que ledit magasin était 12eme au mois d'août et fini 3eme au mois de juin

Que le début du plan d'action permet à ce magasin de revenir sur un niveau de chiffre d'affaires raisonnable

Clément GABORIT trouve léger le fait de s'appuyer sur un classement de magasins lié à l'évolution du chiffre d'affaires

Stéphane ROUX commente le slide sur le classement national dudit magasin en termes de chiffre d'affaires

Poursuit avec les actions à mener

Développement des ventes globales et du PDV

- **Priorité sur la Cuisine** : nouveau rayon et renfort équipe de vente
- Développement de la Literie et du Salon : stock et présence
- accompagnement force de vente
- Maîtrise des marges : pricing
- Développement GLD Literie et PEM
- Maîtrise des coûts sécurité et réduction surface dépôt (-215K€)

Lakdar BELHADRI fait remarquer que sur le slide on y trouve le développement de la Literie et du Salon, que le 15 septembre prochain, nous allons avoir la soirée anniversaire  
Dit qu'il a appris qu'au niveau des PFL il y a une pénurie de mains d'œuvre, que la direction a demandé aux directeurs de magasin de prêter des salariés du dépôt afin d'épauler les PFL  
Dit qu'il est surpris des dires de Stéphane ROUX sur le renforcement des stocks, alors même que la société n'est pas en capacité de livrer les magasins

Stéphane ROUX répond que ce sujet est national et n'est pas en lien avec les magasins

Lakdar BELHADRI demande comment la direction envisage-t-elle de faire du chiffre d'affaires sans marchandise et notamment dans les magasins Parisiens

Stéphane ROUX répond que tous les magasins ont la même problématique, cependant certains magasins arrivent à être deuxième ou troisième de la région  
Que le niveau des stocks au niveau de But SA est un sujet global que ledit magasin était décalé c'est pour cela qu'il y a un plan local

Lakdar BELHADRI rétorque qu'il n'interprète pas de la même façon les chiffres donnés par la direction

Dit que la société a fermé des magasins avec un EBITDA moindre que 1738K€

Constate que la direction ne donne pas d'échéance pour remettre à flot ce magasin, dit que le magasin Gennevilliers n'est pas rentable

Dit qu'il est surpris d'entendre dire qu'il ne faut pas s'inquiéter pour les salariés avec un tel résultat

Stéphane ROUX répond que ce magasin est sur la bonne dynamique, il faudra un peu de temps pour y parvenir

Que d'ouvrir un magasin en Ile de France n'est pas la même chose que d'ouvrir un magasin en province

En province cela est local, sur Paris beaucoup d'enseignes sont présentes avec une concurrence accrue et il faut du temps pour y faire sa place

Dit que ce magasin est dynamique, que nous arriverons à minimiser les pertes à long terme

Clément GABORIT dit que ce qui se trouve dans le document n'est pas objectif pour faire un constat de la situation financière du magasin

Il dit qu'il faudrait avoir des données sur la zone de chalandise, dit que de comparer des magasins entre eux qui sont dans des situations difficiles cela n'est pas cohérent

Stéphane ROUX répond que cela donne une tendance, que quand ce magasin part de la 9ème place et arrive à la 3ème place, cela a une signification de performance économique

Clément GABORIT demande comment BUT se situe dans la zone de chalandise face à un Conforama

Stéphane ROUX répond que nous n'avons pas les chiffres des concurrents

Dit que de comparer les magasins entre eux, est ce qu'il y a de plus évident en terme analytique

Frank WENDLING fait savoir que comparer les magasins dans une zone de chalandise n'est pas le seul critère en cause

Dit que de comparer les magasins entre eux nous permet de voir s'il y a un décalage ou pas et s'il y a un levier de potentiel supplémentaire pour le magasin

Dit que la zone de chalandise de Gennevilliers est difficile

Stéphane ROUX fait savoir que cette zone est stratégiques, que toutes les enseignes sont présents et sont en attente de développement

Sébastien DUBOC dit que tous les magasins savent faire du CA. se demande si de réduire la surface du dépôt cela est pertinent, que le CA donné est artificiel.

Stéphane ROUX dit que la superficie du dépôt a été calquée sur le 1er, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> magasin, qu'il a déterminé la volumétrie de ces magasins et nous l'avons calqué sur Gennevilliers

Sébastien DUBOC dit que le ratio n'est pas le bon

Lakdar BELHADRI dit que le constat est que les magasins sont déficitaires, demande à ce que la direction présente des plans d'actions qui devraient remettre à flot lesdits magasins

Dit qu'il plaint les salariés du dépôt car pour accroître un chiffre d'affaires il faut du matériel, en réduisant la surface du dépôt ce dernier risque d'être surchargé et se pose la question de la sécurité des salariés

Stéphane ROUX répond que la direction a calqué la volumétrie des autres dépôts sur celui de Gennevilliers

Dit que la surface n'a pas été réduite considérablement

Dit que le dossier est suffisamment grave pour ne pas être dans un jugement de valeur

Qu'il était important d'expliquer comment les magasins se sont retrouvés dans cette situation

Richard EMIRIAN dit qu'il trouve étrange de voir que la direction s'aperçoit après deux ans que le dépôt est trop grand

Stéphane ROUX répond que les premiers jours d'ouverture nous sommes en attente de retour d'activité

La première année nous la subissons, la deuxième année nous essayons de monter en puissance, la 3<sup>ème</sup> année nous avons la situation réelle du magasin, après celle-ci nous pouvons mettre en place des arbitrages

Dit que sur Paris les clients sont volatiles, il faut laisser le temps pour prospérer

Richard EMIRIAN dit que les taxes sont récurrentes d'une année à l'autre et s'étonne d'entendre la direction dire qu'elle s'est fait surprendre par l'ampleur de ladite taxe

Stéphane ROUX répond qu'en général nous faisons une demande au service concerné du montant de la taxe lors d'une projection d'ouverture de magasin, et que cette dernière ne nous répond pas  
Qu'il y a eu 2 magasins où on ne sait pas surprendre par l'ampleur du montant de la taxe local

Clément GABORIT dit qu'il est surpris d'entendre que la direction ne soit pas informée du montant de la taxe à payer

Stéphane ROUX dit que cela ne fonctionne pas comme une taxe immobilière ( maison )

Clément GABORIT dit que cela est totalement aberrant

Stéphane ROUX dit que ce n'est pas cela qui est le plus structurant, que cela ne vaut pas la peine de s'étendre sur le sujet

Clément GABORIT dit qu'il y a eu un retard dans les travaux de réduction de la superficie du dépôt de Gennevilliers, et souhaiterait en connaître la cause et le nombre de camions en retard

Stéphane ROUX répond qu'il ne peut pas donner le nombre de camions en retard

Dit que pour synthétiser, nous réduisons la surface du dépôt, augmentation du chiffre d'affaires. et priorité sur la cuisine



Sébastien DUBOC fait savoir qu'il est compliqué de donner un avis sur le sujet alors même que nous n'avons pas eu les documents en amont  
Il demande si des magasins fermeront dans les prochains temps

Stéphane ROUX dit qu'à moyen terme aucun magasin ne fermera ses portes, mais ne peut se prononcer sur le long terme

Lakdar BELHADRI fait savoir que ce matin, le CCE a demandé à Frank WENDLING si un projet de franchise était envisagé pour le magasin de Bobigny  
Dit que ce dernier a répondu par la négative, que dans le document présenté la direction recherche une opportunité de transfert

Clément GABORIT demande quel est le type de transfert prévu

Stéphane ROUX répond qu'il n'exclut pas de transférer le magasin si ce dernier n'arrive pas à décoller  
Dit que le transfert se fera dans la même zone de chalandise

Sébastien DUBOC demande s'il y a eu des investissements sur le magasin de Bobigny

Stéphane ROUX répond qu'il y a eu des travaux en 2016, que tout le bas a été changé (moquette, merch), au premier étage réfection du sol et mise en place du merchandising

- Cuisine : rayon refait et retour du concepteur (maternité)
- Pavé salon et Séjour: respect du Merch travail sur les appros
- Développement de l'Emporté et des accessoires : allée du commerce et formation vendeurs sur vente accessoires
- Accompagnement des équipes dans sa globalité : formation et présence terrain
- Maîtrise des impayés et des procédures
- Mettre le client au cœur de nos préoccupations
- Recherche opportunité de transfert

Dit qu'il est difficile de trouver un site pour transférer le magasin, ceci prend plusieurs années, qu'il y a divers leviers qui sont mis en œuvre pour remonter ce magasin

Lakdar BELHADRI demande comment la direction va-t-elle faire pour baisser ses frais de personnel

Frank WENDLING répond que cela est un ratio, plus nous faisons de CA plus nous baissions la masse salariale

Stéphane ROUX dit que le modèle économique sur Paris est un ratio de 16% en termes de masse salariale

Que lorsque certains magasins ont un ratio supérieur combiné avec un loyer onéreux, il ne reste pas grand-chose en termes de marge dégagée

Clément GABORIT fait savoir qu'il ne voit sur le document pas de magasins avec un ratio égal à 16%

Dit qu'il pense que le levier à actionner n'est pas la masse salariale

Stéphane ROUX répond que dans le document il n'y a que les magasins déficitaires qu'il est normal de ne pas trouver un ratio égal à 16%

Clément GABORIT fait savoir que ce n'est pas la première fois qu'il y a eu des problèmes sur ce magasin

Que les faux plafonds se sont écroulés, laissant l'eau pénétrer dans le magasin

Dit que le gros problème sur ledit magasin est l'investissement et la façon de gérer ce dernier, dit qu'il faut améliorer la qualité de travail des salariés

Stéphane ROUX dit que les salariés qui ne sont pas impliqués dans la séduction, qui pensent que parce que c'est Bobigny il faut laisser du bazar, cela ne fonctionne pas

Dit que les clients de Bobigny ont droit à un beau magasin comme les autres, que cela passera par des investissements

Que cela passera aussi par un changement de mentalité sur ledit magasin

Clément GABORIT demande ce qu'entend Stéphane ROUX par cette phrase

Stéphane ROUX répond que cela dépend de la méthode et l'organisation de travail dans ce magasin

Clément GABORIT rétorque que ceux qui sont à même d'apporter des solutions dans ce magasin se sont les salariés

Dit que la direction laisse entendre que la mentalité des salariés de ce magasin n'est pas la bonne

Frédéric CREVESY fait savoir que pour le magasin de Créteil, nous avons le sujet du dépôt qui est prioritaire ( rénovation)

Lakdar BELHADRI demande s'il faut rire sur le fait que le plan d'action prévoit d'accueillir les clients comme des invités

Frédéric CREVESY répond que c'est ce qui est demandé aux directeurs

Lakdar BELHADRI dit que ce n'est pas en offrant des petits pains que le client sera au RV et encore moins de faire jouer aux cartes les salariés

Dit qu'il ne faut pas jeter la faute sur les salariés si les clients ne sont pas au RV, que d'écrire qu'il faut accueillir les clients comme des invités laisse supposer que les salariés ne les accueillent pas comme il se doit

Frédéric CREVESY répond oui

Lakdar BELHADRI rétorque que le directeur ne fait pas son travail, que dans le plan d'action la direction ne cesse de cibler les salariés sur le fait de la chute de l'EBITDA des magasins

Frédéric CREVESY répond qu'il s'inclut dans les propos tenus par Lakdar BELHADRI

Lakdar BELHADRI répond que le premier responsable dans un magasin est le directeur, que si la direction cible les salariés Bobigny elle ferait bien de balayer devant sa porte avec certains directeurs de magasin qui insultent leurs salariés

Qu'il n'y aurait peut-être pas autant de turn over sur ledit magasin

Frédéric CREVESY répond qu'il n'est pas le DR de Bobigny, que nous parlons du magasin de Créteil

Lakdar BELHADRI fait savoir qu'il a dû intervenir dans ce magasin, qu'il a dû mettre en place un CHSCT car c'était un vrai « bordel » dans ledit magasin

Frédéric CREVESY invite Lakdar BELHADRI à visiter ce magasin, et fait savoir qu'il a évolué

Lakdar BELHADRI dit à Stéphane ROUX qu'avant de cibler les collègues, il serait bon de se remettre en question

Frank WENDLING dit qu'il n'est pas question de stigmatiser les collègues, que collectivement nous devons nous mobiliser pour redresser ces magasins

Lakdar BELHADRI répond que les OS reçoivent de nombreux appels de collègues qui sont opprimés par la direction au sujet du CA qui n'est pas au rendez-vous

Gaëlle BOUFFAY fait savoir que le chiffre d'affaires des cuisinistes n'est pas aussi dégradé que la direction le laisse paraître

Stéphane ROUX répond que le magasin est le 3ème en termes de perte et que s'il y a un axe de progression à actionner c'est celui des cuisines

Gaëlle BOUFFAY fait remarquer que dans les frais opérationnels il y a : -116k€ (dont -65k€ liés aux cuisines) et souhaite des explications

Frédéric CREVESY répond que cela a été inscrit comme cela pour expliquer la charge produit

Stéphane ROUX dit que les produits sont déjà dans la marge, que les recettes issues de la cuisine sont dans la marge

Que la dégradation de la marge est aussi liée à d'autres coûts (livraison)

Richard EMIRIAN demande une explication sur la perte de 66K€ en SAV

Stéphane ROUX dit que ceci est dû à une augmentation du CA en blanc, et donc automatiquement augmente le coût du SAV

Il dit qu'il va y avoir un projet de Retail 2019 -20, qu'actuellement nous sommes seuls avec un magasin Fly, et que d'autres enseignes vont venir s'installer à proximité

Frédéric CREVESY dit que nous sommes sur le bon site et que le magasin va pouvoir chercher du chiffre d'affaires

Ahmed KHALDI demande si le but recherché est de perdre moins d'argent versus N-1 et non en gagner

Dit qu'une étude a été établie avant le rachat de ces magasins et demande si nous ne nous sommes pas trompés en achetant ces magasins

Stéphane ROUX répond que toute enseigne confondue ont des magasins profitables et moins

Dit que stratégiquement, il est important d'être présent sur Paris, que St Geneviève, Pontoise sont des magasins qui gagnent de l'argent et qu'il a fallu du temps pour cela

Dit qu'il faut réfléchir à réduire les coûts de la logistique et être plus efficace

Dit que notre ambition est de réduire la perte sur les prochains exercices

Dit que c'est l'ensemble des efforts collectifs qui permettra de faire la différence sur Paris

Ahmed KHALDI dit que but de notre enseigne est de gagner de l'argent et non d'en perdre

Stéphane ROUX cite les magasins (Fresnes...) qui ont fait des progressions en termes de marge

Frédéric CREVESY dit que pour Fresnes la progression qui a été faite n'a jamais été atteinte depuis 2006

Lakdar BELHADRI dit que pour faire du business, il faudrait déjà avoir de la clientèle

Que le pourcentage de fréquentation dans tous les magasins cités dans le document est en baisse

Il demande comment la direction va-t-elle pallier ce problème

Stéphane ROUX répond que la communication a été traitée l'année dernière ce qui a permis à certains magasins de gagner en EBITDA et en croissance entre le mois de février et le mois de juillet

Pour Orgeval jusqu'en 2020, nous allons avoir une situation compliquée, que ce magasin est monté en compétence en électrodomestique, réduit le dépôt déporté

Que lorsque la zone sera refaite, le magasin fera du CA et que cet endroit est stratégique, que nous ne partirons pas de ce site

Dit que Frédéric CREVESY et lui-même ont défendu le projet devant Frank MAASSEN pour que ce magasin reste ouvert au vu des résultats de ce dernier

Frédéric CREVESY fait savoir que Frank MAASSEN est venu dans ce magasin pour essayer de comprendre la zone où sera la nouvelle sortie de l'autoroute

Lakdar BELHADRI rétorque que Frank MAASSEN est venu pour voir si on renouvelait le bail dudit magasin

Que ce dernier a été renouvelé au 1 juillet 2017, et on pouvait se poser la question de la fermeture de ce magasin

Il dit qu'il est sceptique sur le commentaire de Frédéric CREVESY au sujet du déplacement de Frank MAASSEN car il ne pense pas que notre PDG se déplace pour si peu

Dit qu'il est étonné de voir que la direction renouvelle le bail pour 9 ans alors même que ce magasin est en perdition en termes d'EBITDA

Frédéric CREVESY répond qu'un travail considérable a été fait sur ce magasin et que l'on commence à en voir les prémices

Dit que les équipes sont très impliquées sur ce magasin et réitère le fait que Frank MAASSEN est venu dans ce magasin pour essayer de comprendre la zone où sera la nouvelle sortie de l'autoroute

Catherine DEJEAN dit qu'elle observe dans le plan d'action que l'on inscrit souvent « maîtrise de la marge et pricing »

Dit qu'elle est surprise de cela car aucun salarié n'a le droit de faire de remise, que ces dernières sont effectuées par les directeurs et chef de rayon

Stéphane ROUX répond que s'il met en avant la marge c'est que certains magasins ont vécu avec un vieux stock important par rapport au CA prévu, ce qui a provoqué la perte d'1 point de marge

Alain MARTINEZ demande combien de magasins Fly ou Atlas sont passés en BUT SA

Stéphane ROUX répond 5

Alain MARTINEZ se demande s'il n'y a pas eu un manque de formation des salariés sur les produits pour pouvoir monter en gamme

Stéphane ROUX répond qu'il ne peut répondre à la question

Christophe ORIOL dit que nous sommes sur des magasins populaires où nous vendons beaucoup de premier prix, cependant il faudrait monter en gamme afin de pouvoir sortir de cette situation

Que le premier nous assure un chiffre d'affaires, la montée en gamme nous assure un EBITDA

Dit que tous les salariés des magasins qui sont dans son giron seront en formation la semaine prochaine

Ahmed KHALDI demande si la société a eu le temps de former les anciens salariés d'Atlas car la technique de vente de ces derniers était différente de la nôtre

Stéphane ROUX répond que chez Atlas c'était de la vente assistée, que les salariés sont formés régulièrement

Alain MARTINEZ demande s'il y aura des formations spécifiques sur certains produits

Stéphane ROUX répond que pour l'instant ce sont des formations traditionnelles

Frédéric MANDIN demande si la mise en place de certains prix moins chers sur le Net en Ile de France est une stratégie de la direction

Stéphane ROUX répond que cela est un test, que Castorama, Leroy merlin font ce type de vente  
Que pour gagner de l'argent il faudra monter en gamme, faire du pricing, et de la formation

Frédéric MANDIN dit que les clients se plaignent de la différence de prix entre le Net et ceux en magasin

Frédéric CREVESY dit qu'il travaille sur le sujet avec Thierry LERNON

Clément GABORIT dit qu'avec ce type de projet la direction ne pourra obtenir l'adhésion des salariés

Que cette mise en concurrence est déloyale

Frédéric CREVESY répond que cela n'est pas déloyal, car suite à la mise en place du pricing le client qui commandera sur le NET sera sur le pricing de Paris et non sur celui d'autres régions  
Dit que la direction n'a pas touché les prix du parc « 80 »

Frédéric MANDIN dit que les prix ne sont pas identiques en magasin et sur le NET

Frédéric CREVESY répond que le client qui commandera sur le net aura le même tarif qu'en magasin

Lakdar BELHADRI dit qu'il est surprenant de faire une comparaison avec des enseignes qui ne vendent pas de meuble mais de l'outillage

Dit que si nous devons nous comparer, il faudrait prendre comme exemple « la maison du monde » qui est entrain de nous rattraper en termes de fréquentation

Ikéa 31,8, Conforama 21,9, BUT 19,6, la maison du monde 18,8

Que nous devons plus nous comparer à Conforama et Maison du monde

Stéphane ROUX répond que nous avons un projet à ce sujet, que sur le magasin de Plaisir il y a un projet Déco et Merch

Que nous allons refaire le magasin versus la maison du monde, avec une surface plus importante

Qu'un test est aussi fait sur le magasin de Rouen pour comparer les comportements d'achat

Dit que le magasin d'Erblay monte en puissance sortira rapidement de la zone rouge et fera de l'EBITDA

Alain MARTINEZ demande s'il y a eu des mouvements d'encadrants dans cette région

Stéphane ROUX répond par la positive, dit qu'il fallait restructurer et pallier au manque d'encadrants dans certains magasins

Sébastien DUBOC demande si ces derniers viennent de chez Conforama

Stéphane ROUX répond qu'ils viennent de toute horizon

Sébastien DUBOC demande si les directeurs récemment arrivés sont toujours en place

Stéphane ROUX dit qu'il n' a pas en tête les arrivées, départs  
Dit qu'il y a un mélange d'expérience ( directeur) et qu'il y a de bonnes pratiques à récupérer et qu'il faut adapter le management au magasin

Sébastien DUBOC dit qu'il a l'impression que les directeurs venant de chez Conforama, ont du mal à s'adapter

Stéphane ROUX répond qu'il ne ressent pas cette impression  
Dit qu'il partagé les dires au sujet de la maison du monde, et c'est pour cela que nous lançons ce test pour concurrencer nos concurrents  
Il poursuit avec le magasin d' Aulnay sous Bois, dit que ce magasin a progressé de 20% de chiffre d'affaires en 2017 et avec un EBITA de + 43K€  
Dit qu'il profite de l'ouverture dans sa zone de petits magasins alimentaires qui génèrent du trafic  
Qu'il y a eu quelques soucis en literie qui ont été résolu depuis que nous avons mis la literie à l'étage  
Que nous devons développer la cuisine, et mieux former les vendeurs pour pouvoir monter en gamme

Lakdar BELHADRI demande comment Stéphane ROUX peut dire que ce magasin gagne de l'argent alors même que sur le document ( LTM) à fin avril 2017 ce magasin était à moins 621 K€ d'EBITDA et aujourd'hui à moins 692K€

Stéphane ROUX répond que sur les 12 derniers mois ce magasin à gagner 110K€

Christophe ORIOLO fait savoir que les chiffres dictés par Lakdar BELHADRI sont annuels que les données actuelles sont à juillet

Stéphane ROUX que l'encadrement sur le magasin est au complet avec le chef de dépôt qui vient de Gennevilliers , un chef de rayon meuble provenant d'Atlas  
ce magasin actuellement dégage du chiffre d'affaires

Clément GABORIT dit qu'il a constaté que le choix de l'emplacement des produits n'était pas approprié  
Que dans ce magasin pour accéder à l'étage il n' y avait pas d'ascenseur ou monte-charge ( lors de sa visite), que le libre emporter ( bureau) se trouvait à l'étage  
Il demande à la direction de lui expliquer comment un client voulant acheter un bureau, allait-il faire pour le transporter au vu de son poids  
Dit que dans les deux dépôts, il serait bon d'améliorer les conditions de travail des salariés, ce qui permettrait aussi de mieux servir la clientèle

Stéphane ROUX répond que pour le monte-charge le projet est en attente de budget, que ce chantier devrait être terminé à la fin de l'année  
Concernant le problème des bureaux, nous avons monté la literie à l'étage et descendu les bureaux en bas, donc ce problème est réglé  
Concernant les dépôts tout n'est pas parfait, que ces derniers sont bien rangés et donc il n' y a pas de problème à ce niveau

Clément GABORIT rétorque que les 2 dépôts sont surchargés

Stéphane ROUX demande à quelle époque Clément GABORIT était-il dans ces dépôts

Clément GABORIT répond qu'il y était il y a 4 ou 5 mois  
Dit que les salariés doivent se déplacer à pied du premier dépôt au second

Stéphane ROUX dit que lesdits salariés peuvent prendre leur véhicule, ou y aller à pied

Clément GABORIT dit que les salariés ne sont pas habilités à prendre leur véhicule pour se rendre au dépôt déporté, que lorsqu'ils empruntent le chemin de terre ce dernier est dangereux

Stéphane ROUX répond qu'il y a 2 chemins pour s'y rendre, un par le gazon, l'autre par la route

Concernant le magasin de Plaisir Frédéric CREVESY fait savoir que les actionnaires ont décidé de développer le projet FASO, que dans ce magasin il y a eu plusieurs aménagements, qu'il y a un dépôt opérationnel avec un bon service client, que ce dernier a un fort potentiel notamment en cuisine

Que ce magasin est en progression de 30% suite à la refonte du ménage, cependant ce dernier ne gagnera pas d'argent cette année

Stéphane ROUX poursuit avec le magasin de Domus, dit que magasin souffre de manque de fréquentation, en cause le nombre de magasins qui sont fermés dans sa périphérie

Dit que suite à différentes décisions prise en meuble, ce magasin prospère mais reste en difficulté

Dit qu'il y a une étude projet de logistique déportée sur Pontoise et ouverture à la disponibilité et l'offre de Pontoise, de faire des livraisons à 30€ pour les clients qui ne veulent pas emporter la marchandise

Dit que dans ce dépôt il y a 4 salariés avec une fréquentation de 9 clients par jour

Clément GABORIT dit que ce magasin est particulier, se demande pourquoi la direction a choisi l'emplacement dudit magasin dans ce centre commercial (Rosny 2)

Dit que dans la zone où ce magasin est implanté il y a un manque de fréquentation incroyable, que dans l'autre zone à proximité (Rosny 1) il y a un monde incroyable

Stéphane ROUX répond que dans cette zone (Rosny 1) le loyer est trois fois plus cher

Clément GABORIT répond qu'avec la fréquentation actuelle le problème de loyer serait réglé

Dit qu'il fait simplement le constat que le centre commercial (Rosny 2) est désertique, que la clientèle de (Rosny 1) n'est pas la même que nous pouvons trouver dans la région Parisienne

Stéphane ROUX répond que la montée en gamme et literie va nous permettre de remédier à cela

Que Domus kitchen à proximité a fait 200K€ de chiffre sur le mois d'août et juillet

Sébastien DUBOC se pose la question de savoir si la direction va fermer Domus et laissé ouvert Domus kitchen

Christophe ORIOL répond qu'il a envie de continuer avec ce magasin car il est bon en literie, dit qu'il faut gérer les frais de logistiques pour pouvoir le sauver

Stéphane ROUX dit que c'est un magasin qui entre son chiffre d'affaires retraité en M<sup>2</sup> est dans la ligné BUT SA

Dit que les sommes liées au chiffre d'affaires et marge partent dans la logistique, dit que lier la logistique avec Pontoise va permettre d'avoir la gamme d'un grand magasin et de ne pas supporter la charge dédiée de ladite logistique

Dit que ce magasin est 100ème en literie, qu'il est capable d'aller chercher du chiffre d'affaires

Christophe ORIOL fait savoir qu'il a prévu de rajouter des bornes afin que les clients puissent voir la gamme de blanc que nous proposons

Sébastien DUBOC demande si les clients peuvent commander avec une borne



Stéphane ROUX répond que dans des petits magasins, nous travaillons énormément avec ladite borne et nous allons essayer de travailler avec dans le magasin ( domus)  
Dit qu'il va falloir dans ce magasin mettre du luminaire qui peut ramener du trafic

Clément GABORIT dit que ce magasin par rapport aux autres, est dans une zone commerciale où il y a des enseignes concurrentes en meuble, literie, cuisine....

Stéphane ROUX répond qu'il vaut mieux être entouré de concurrents que d'être tout seul, que ce centre commercial est un centre de meubles

Clément GABORIT dit que nous n'arrivons pas à nous différencier de nos concurrents pour espérer attirer plus de clients

Christophe ORIOL poursuit avec le magasin de Claye Souilly dit que ce dernier a fait une bonne fin d'année, nous avons changé de directeur, que depuis nous progressons en CA et services  
Que ce magasin en juillet fait 100K€ de CA de plus que N-1, que nous pouvons aller chercher de l'EBITDA en positif

Concernant Ezanville, nous avons plus d' l'EBITDA que N-1, que ce magasin est très bien géré, que nous souffrons en électroménager et c'est pour cela que nous avons repris la « task force » de Persan ( vendeur ménager)

Dit qu'en 2020 nous devons déménager car la zone va être rasée

lakdar BELHADRI dit que socialement le compte n' y est pas

Stéphane ROUX dit que le magasin de Castorama et le nôtre vont être réaménagés, dit que d'autres enseigne vont s'installer à proximité ce qui donnera une certaine dynamique dans cette zone

Pour la LQEB Frédéric CREVESY fait savoir que c'est un magasin où il y a eu un très grand travail effectué pendant un an, il y a eu un investissement dans le dépôt lié aux normes de sécurité

Il y a eu des changements au niveau des encadrants

Que l'EBITDA est à moins 300K€, et que nous espérons atteindre 0K€ voire mieux

Au sujet du magasin de Fresnes, ce dernier fait une très belle progression de CA, qu'il y a un levier important qui est l'ouverture entre l'heure ( midi) à partir du 15 septembre, que c'était l'un des seuls magasins fermé entre l'heure

Dominique JOUASSIN demande combien l'ensemble des magasins Parisiens perdent en EBITDA

Frédéric CREVESY répond 9M€

Dominique JOUASSIN demande combien l'ensemble des magasins Parisiens rapportent à BUT

Frank WENDLING répond qu'ils ne rapportent pas d'argent à l'enseigne

Clément GABORIT dit qu'il ne constate pas de vrai plan d'action dans le document présenté, dit qu'il n' y a pas eu de constat probant pour étayer les problèmes desdits magasins (situation géographique, pouvoir d'achat client...)

Dit que la direction n'évoque aucun investissement dans les magasins, que des plans d'actions sont mis en place dans les magasins qui sont rentables

Stéphane ROUX dit que pour le magasin de plaisir il y a une réduction de loyer, et le développement de la cuisine

Pour Gennevilliers, ce magasin a fait des performances exceptionnelles cet été

Dit que la région Parisienne est à plus 10% en CA en deux mois

Clément GABORIT réitère le fait que la direction ne donne pas de réponse à ses questions sur la situation géographique, le pouvoir d'achat des clients, les conditions de travail des salariés...

Stéphane ROUX dit que le magasin a fait plus 27% sur les deux mois d'été

Sébastien DUBOC dit qu'il aurait voulu avoir la situation de la marge et pas que les éléments en termes de CA

Stéphane ROUX répond que nous avons réalisé le CA et de la marge sur les deux mois de l'été, que nous devons faire 1,5 points de marge de plus pour réduire de moitié notre perte

Christophe ORIOL dit que sur la région nord (Paris) au 6 septembre nous avons fait 1M€ de marge

Frédéric CREVESY fait savoir pour sa région (Paris sud) nous avons fait 450M€ de marge

Stéphane ROUX reprend les points qui seront mis en œuvre dans les magasins liés au plan d'action

Lakdar BELHADRI fait savoir que la majorité des magasins SA ont fait du CA et de la marge sur les deux mois d'été

Dit qu'il va attendre de voir comment se comporteront lesdits magasins en saison creuse, que le CCE suivra de très près ce dossier et demandera lors du prochain CCE les données économiques de ces derniers

Dit qu'il rejoint les propos de Clément GABORIT et trouve très léger le plan d'action présenté au regard de la perte importante (EBITDA) de certains magasins

#### 9) Information et consultation sur le CICE 2016/2017

Dominique BRENTA fait savoir que sur l'exercice 2017 (juillet/juin), le montant du CICE s'élève à 8386819 millions d'euros

Que sur l'exercice, les investissements reposent:

Sur le développement de notre concept de magasins classiques sur des villes où nous n'étions pas présents par l'ouverture de magasins avec l'ouverture prochaine du magasin de Roncq.

Sur le transfert dans des zones commerciales plus attractives avec le magasin d'Evreux

Sur la modernisation de notre concept de magasin: remodeling des magasins existants

Ces investissements ont été créateurs d'emplois, soit environ 30 salariés.

Sur cet exercice le montant des investissements a représenté la somme de 21 millions d'euros répartis en 10 millions d'euros pour les projets DSI, 6 millions d'euros au titre du remodeling magasin, 5 millions d'euros sur la partie travaux (mise aux normes, climatisation, accessibilité, transferts, ouvertures...).

L'acquisition du groupe YVRAI pour un montant de 48 millions d'euros a été financée en plus de ces investissements.

Les projets pour l'exercice 2017/2018 : ARRAS Ouverture (3000 m<sup>2</sup>) Septembre 2018, 6 Millions CA, 22 salariés de plus

ALENCON Ouverture non connue, (2300 m<sup>2</sup>) 7 millions CA, 7 salariés supplémentaires

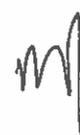
ISSOIRE Ouverture (1200 m<sup>2</sup>) Avril/ juin 2018, 2 millions CA, 8 salariés supplémentaires

NEVERS Transfert Août 2018

BRIVE Transfert Août 2018

Pascal BACON demande quelle sera la date d'ouverture pour ALENCON

Dominique BRENTA répond qu'elle n'a pas tous les éléments pour répondre à cette question



Pascal BACON dit que pour le magasin d'ARRAS l'ouverture en 2018 n'est pas dans l'exercice 2017/2018

Dominique BRENTA répond qu'il y a des investissements de prévu sur l'exercice en cours

Lakdar BELHADRI dit que la direction n'entend pas ce que demande les membres du CCE, que lesdits membres lors d'un CCE avaient demandé plus de transparence sur l'utilisation des sommes acquises au titre du CICE

Que la direction met en avant le fait qu'elle a acquis le groupe YVRAI pour un montant de 48 millions d'euros alors même que cela n'a rien à voir avec ce sujet

Dominique BRENTA répond que cela a été mis dans la globalité des investissements

Lakdar BELHADRI fait part à la direction de son étonnement du fait que le CCE soit consulté après l'utilisation des fonds dudit CICE

Dit qu' 'il avait demandé que la direction lui fournisse en annexe du bilan, l'utilisation des fonds dudit CICE

Que la direction énonce l'article 244 quater C du CGI sans l'appliquer

Il lit à la direction l'article 244 «Les informations relatives à l'utilisation du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi doivent figurer, sous la forme d'une description littéraire, en annexe du bilan ou dans une note jointe aux comptes »

Dit qu'il n' a aucun document sur les dépenses énoncées dans le document remis

Dominique BRENTA répond que la réponse se trouve dans ledit document

Lakdar BELHADRI rétorque que la direction ne donne aucune preuve sur le fait qu'elle va embaucher un nombre de salariés supplémentaires, qu'il n' a aucune preuve sur le montant des investissements qui ont représenté la somme de 21 millions d'euros répartis en 10 millions d'euros pour les projets DSI, 6 millions d'euros au titre du remoleding magasin, 5 millions d'euros sur la partie travaux (mise aux normes,climatisation,accessibilité ,transferts,ouvertures...).

Que pour le magasin de Nevers la direction nous avait déjà annoncé son transfert lors d'un précédent CCE, force est de constater que cela n'en est rien

Dit que la direction ne respecte pas la consultation sur le dit CICE, que la direction se moque des élus du CCE

Dit qu'il va écrire au préfet de région pour lui demander son avis sur l'utilisation du CICE dans notre enseigne

Dit qu'il n'accepte pas le dictat de la part de la direction sur le sujet

Dominique BRENTA dit qu'elle n'est pas en accord avec les dires de Lakdar BELHADRI, que la direction répond aux obligations sur le sujet

Dit qu'avec la présentation effectuée tous les ans sur le sujet, nous avons tous les éléments sur l'utilisation des fonds qui sont en conformité

Lakdar BELHADRI répond qu'à deux reprises les membres du CCE ne se sont pas prononcés sur le CICE

Frank WENDLING dit qu'à chaque fois que la direction essaie de présenter un point, Lakdar BELHADRI ne veut pas écouter la réponse apportée par cette dernière

Dit que l'attitude de Lakdar BELHADRI est étonnante, dit que lorsque Dominique BRENTA essaie de commenter le document sur le CICE , ce dernier n'entend pas la chose

Dit qu'il est très surpris de l'attitude de Lakdar BELHADRI

Lakdar BELHADRI rétorque que lui-même est surpris par l'attitude de Frank WENDLING sur la consultation des membres du CCE sur le CICE, que cette consultation doit être faite avant l'utilisation des fonds du CICE

Frank WENDLING dit que la consultation porte sur l'utilisation du CICE et non sur les projets

Lakdar BELHADRI dit que nous n'avons pas les mêmes textes

Frank WENDLING lit l'article 244 quater C d u CGI

Lakdar BELHADRI réitère le fait que le CCE doit être consulté avant tous projets sur l'utilisation des fonds du CICE

Frank WENDLING dit qu'il souhaite recueillir l'avis des membres du CCE sur l'information et consultation sur l'utilisation du CICE

Pour : 0

Contre : 4

Abstention : 11

Le secrétaire fait savoir qu'il ne peut se prononcer sur le sujet car il n'a pas en sa possession tous les éléments demandés

#### 10) Demande de renseignement sur les différentes sociétés MOBILUX

Frank WENDLING fait savoir que les sociétés MOBILUX sont les structures d'acquisition du groupe

MOBILUX acquisition est la société qui a absorbé les actions de DECOMEUBLE et dans laquelle se trouvent les membres de la direction générale

MOBILUX finance est la société qui a porté l'emprunt au moment du rachat, il y a aussi des HOLDING, MOBILUX 1 et 2 qui sont des sociétés détenues par nos actionnaires

Lakdar BELHADRI dit qu'il est étonné de voir la société MOBILUX finance avec un capital à 1€

Dit qu'il a reçu les documents de toutes les sociétés, qu'il étudiera ces derniers avec les membres de la commission économique

Demande pourquoi y a-t-il autant de sociétés, et de plus la direction n'a pas informé les membres du CCE de leur existence

Frank WENDLING répond que dans le cadre du rachat de BUT, le cadre des sociétés a été présenté aux membres du CCE

Lakdar BELHADRI dit qu'il ne pense pas que la direction ait remis aux membres du CCE les documents liés aux différentes sociétés

Il dit qu'une fois de plus la direction n'est pas transparente sur le sujet

Frank WENDLING réitère et persiste de dire que lesdits documents ont été remis aux membres du CCE

#### 11) Demande du CCE d'intégrer la société MOBILUX dans l'UES

Lakdar BELHADRI fait savoir que ce point avait déjà été abordé lors d'un CCE

Dit qu'il souhaite à nouveau informer les membres du CCE que suite au rachat de BUT MOBILUX acquisition a absorbé la société DECOMEUBLE où se trouve les membres de la direction générale

Qu'il serait bon d'envisager d'intégrer ladite société au sein de l'UES afin de désigner un

représentant des salariés au sein MOBILUX acquisition qui apportera des réponses aux questions posées par les salariés

Dit qu'il est indigné de voir que cette année nous n'aurons pas de prime de participation alors même que sur l'exercice 2016 nos dirigeants ont une augmentation de salaire avoisinant 9%

Dit qu'il serait bon de s'intéresser de plus près à ce que décide nos dirigeants en matière de stratégie économique

Dit qu'il reviendra vers les membres du CCE lorsqu'il aura tous les documents nécessaires afin de décider ou non d'inclure par voie de justice la société MOBILUX acquisition au sein de l'UES

Frank WENDLING répond qu'il n'a pas de commentaire à apporter sur le sujet, rappelle que nous avons un accord au niveau de l'UES

Lakdar BELHADRI répond que nous pouvons dénoncer ledit accord sur certains article et notamment l'article 3

Sébastien DUBOC demande si réellement la direction a augmenté de 9% leur salaire

Frank WENDLING répond qu'il n'a pas de commentaire à apporter sur le sujet

Lakdar BELHADRI fait savoir que le chiffre annoncé est issu du rapport des commissaires aux comptes

Que le document en sa possession fait état qu'au 30 juin 2015 le montant global des salaires des dirigeants était 2787K€, et au 30 juin 2016, 3035K€, sans parler du régime des cotisations retraite (86 en 2015, contre 91 en 2016)

Dit qu'il avait en 2013 dénoncé les salaires des dirigeants (augmentation de plus de 560K€) alors que nous n'avions pas eu de participation

Frank WENDLING répond que ce que dit Lakdar BELHADRI est faux, car la population citée est payée à la variable en fonction de la performance de l'entreprise et que ce n'est pas une augmentation fixe sur le sujet

Dit qu'il n'y a pas eu une augmentation de 9%, que cela est faux

Lakdar BELHADRI rétorque que les augmentations de salaires au sein de DECOMEUBLE aujourd'hui MOBILUX acquisition ne se font pas par les salariés mais bien par les actionnaires

Dit qu'il regardera les comptes au 30 juin 2017 et en fera une analyse

### 12) Compte rendu de la réunion de la commission bien être du 24 août 2017

Lakdar BELHADRI fait savoir que lors de cette commission, nous avons discuté principalement d'un problème sur le fonctionnement de ladite commission

Dit que qu'une question se pose sur le rôle des représentants syndicaux au sein de la commission, savoir si ces derniers peuvent se déplacer lorsque la dite commission est amenée à rencontrer des salariés

Dit que la discussion s'est aussi posé sur le problème dans le magasin de Herblay où il y a un souci avec le chef de dépôt

Que la CFDT s'est rendu sur place et a établi un compte rendu

Sébastien DUBOC fait savoir que ce n'est pas en tant que syndicaliste CFDT que Dominique JOUASSIN s'est déplacé

Lakdar BELHADRI rectifie ses propos et dit que Dominique JOUASSIN et Yves FURNO se sont déplacés et ont établis un compte rendu sur le sujet ainsi que Frédéric MANDIN

Clément GABORIT dénonce le fait que l'avertissement dont a fait l'objet le chef de dépôt n'est pas justifié

Nous avons aussi dialogué sur le problème dans le magasin de Belfort, qu'une expertise a été mise en place, que la direction a contesté cette dernière devant le tribunal de grande instance

Dominique JOUASSIN revient sur le problème lié au chef de dépôt et demande si ce dernier a eu un avertissement

Lakdar BELHADRI répond qu'au vu de l'absence momentanée de Clément GABORIT, il ne peut répondre à la question car l'information lui a été donnée par ce dernier

Natacha BONNEIL demande une explication sur le sujet

Lakdar BELHADRI répond qu'au vu des dires de certains il apparaîtrait que ledit chef de dépôt serait virulent

Il demande à Clément GABORIT (présent) si le chef de dépôt a eu un avertissement

Clément GABORIT répond par l'affirmative

Dit que ce dernier est sanctionné arbitrairement par la direction sur des simples suppositions et sans preuves tangibles

Dit que ce salarié a 25 ans d'ancienneté et que la direction l'a pris en grippe

Ahmed KHALDI souhaiterait connaître la composition de la commission et son fonctionnement

Lakdar BELHADRI répond qu'elle est composée des membres élus : Dominique JOUASSIN, Denis MANAS, Frédéric MANDIN, Emmanuelle DELAUDIER et lui-même

Il fait savoir que les membres ne sont pas dans l'obligation de se déplacer en même temps, que chaque membre établit un rapport

Clément GABORIT dit qu'il a communiqué un rapport à la direction et qu'il trouve scandaleux que le salarié soit sanctionné alors même que tous les membres de la commission n'avaient pas rendu leur rapport sur le sujet

Lakdar BELHADRI reprend là où il s'était arrêté sur le magasin de Belfort, rappelle qu'actuellement il y a une expertise sur ledit magasin, que la direction a contesté cette dernière et que le TGI a donné raison aux membres du CHSCT

Que la direction vient de déposer un dossier auprès de la cour de cassation sur le sujet

Nous avons aussi fait un focus sur le magasin de Colmar où il y avait un harcèlement sexuel émis par le directeur de magasin sur une salariée, que la direction a fait son devoir et a sanctionné ledit directeur

Sylvie WALTON demande ce qui se passe avec le chef de dépôt

Clément GABORIT répond que selon les dires de certains, les faits reprochés sont avérés et en même temps démentis

Frank WENDLING dit que la philosophie de départ de ladite commission était de dire que les situations que nous pouvions avoir à débattre (la non expression d'un salarié auprès de son manager)

Que l'idée était de mettre en place un organe d'écoute composé de 5 membres qui pourrait être contactés par les salariés dans une situation délicate et de remonter les problèmes à la direction

Dit qu'aujourd'hui le fonctionnement de la commission n'est pas en phase avec la philosophie de départ

Que cette commission n'est pas syndicale, que l'organisation de cette commission ne fonctionne pas comme elle devrait fonctionner (déplacement des membres)

Dit qu'il a en sa possession deux rapports contradictoires et que cela pose un problème sur l'analyse

de la problématique dans ce magasin

Dominique JOUASSIN fait savoir qu'il n'a pas demandé de sanction à l'encontre du chef de dépôt

Frank WENDLING répond que Dominique JOUASSIN a raison, remet en cause l'esprit du fonctionnement de cette commission

Dit qu'il va rencontrer les personnes concernées afin de discuter du fonctionnement de la commission

Ahmed KHALDI regrette que le salarié soit sanctionné alors même qu'il y a une ambiguïté dans le fonctionnement de ladite commission

Que cette sanction a été prononcée par rapport aux rapports de la commission et demande d'attendre le dernier rapport non émis par un membre de la commission

Frank WENDLING répond qu'il n'y a pas de lien entre la sanction émise contre le salarié et le rapport de la commission sur le sujet

Clément GABORIT répond qu'il n'est pas d'accord avec les propos de Frank WENDLING

Frank WENDLING réitère le fait que la sanction émise par le directeur de magasin n'est pas en lien avec le rapport de la commission

Clément GABORIT dit que si cette commission est composée de RS, il est normal que lorsque ces derniers se déplacent dans les magasins ils se présentent en tant que représentant syndicaux de leurs OS

Frank WENDLING dit que le CCE n'a pas vocation à négocier le fonctionnement de ladite commission mais à entendre le rapport de la dernière réunion de ladite commission

Sébastien DUBOC fait savoir que dans l'ordre du jour du CCE il n'est pas entendu de discuter sur la problématique du fonctionnement de la commission bien-être

Frank WENDLING répond que lors de la dernière réunion ce problème a été abordé

### 13) Présentation des évolutions de l'offre pack simplicité

Rozenn RIVOAL se présente et annonce qu'elle va présenter les nouveautés du pack simplicité qui va concerner trois axes: GEM, TV et literie

Dit que chaque année elle étudie les offres et regarde s'il est possible de les faire évoluer, dit que comme sur le meuble elle a mis en place une garantie 3 étoiles sur le GEM

Dit que cette offre a été pensée pour donner un nouveau souffle aux ventes de Pack Simplicité

Des services pour le service => démarche 100% serviciel / 100% satisfaction

Aider le business et les items

Fidéliser le client et améliorer la revisite

Elle poursuit en détaillant le contenu de l'offre à savoir : Accessoires remboursés en bons d'achat pendant 5 ans chaque année, à condition que le client achète un produit y ajoutant un pack simplicité et un accessoire

Dit qu'elle a étudié le parcours client, que lorsque ce dernier est privé de son produit plusieurs jours nous allons le dédommager de la perte de son produit (Service tranquillité en cas de panne)

Rozenn RIVOAL donne des exemples

Lavage: 1 prestation pressing/laverie

Froid : 1 panier de course remboursé

Cuisson: 1 addition de restaurant

Lakdar BELHADRI demande à quand les salariés iront faire le ménage chez les clients car à chaque fois que nous améliorons les packs, les salariés doivent se mettre en 4 pour les clients

Rozenn RIVOAL dit qu'il faut penser aux clients lorsqu'ils n'ont plus leur produit, il faut le rassurer en lui proposant une solution

Richard EMERIAN demande s'il existe encore le parc machines à laver pour prêt client

Rozenn RIVOAL répond qu'elle ne gère pas les SAV 1 et 2, que nous avons des problèmes de délais réparation avec la CSAV et que nous allons proposer une solution pour pallier ce problème

Dit que le capital reprise reste valable 2 ans à la fin du Pack

Dit que si nous avons mis en place une nouvelle offre TV c'est parce qu'il y a une baisse des ventes depuis 1 an

Promesse compliquée –vétusté difficilement abordable avec le client

Délai d'intervention en réparation très long

Dit que pour le remboursement des aliments nous demanderons le ticket de caisse

Alain MARTINEZ demande si c'est le technicien qui déclenche le processus de panne et de remboursement

Rozenn RIVOAL répond qu'il y a toujours le processus classique du déclenchement de la réparation (CSAV) et en parallèle le client peut demander son avantage lié à la garantie soit le remboursement de ce qu'il a dépensé le temps de la réparation de son bien

Si son bien n'est pas réparable, il aura le bénéfice de la garantie et de bénéficier à la carte avoir

Lakdar BELHADRI dit qu'il constate que notre enseigne est une « vache à lait », qui couvre l'incompétence de la CSAV

Dit que les offres de garanties proposées servent à pallier l'incompétence de la CSAV

Eric DI CARLO dit que la remarque de Lakdar BELHADRI est pertinente, cependant il y a beaucoup de concurrence sur le marché (banque, assurance, concurrent direct...)

Dit qu'il faut améliorer nos offres pour être compétitifs

Lakdar BELHADRI rétorque qu'il ne pense pas qu'un client se paiera une garantie de 119€, pour simplement se faire rembourser un panier de courses

Au sujet des tarifs, Rozenn RIVOAL dit que globalement nous avons diminué le prix des premières tranches et augmenté celle des dernières tranches pour compenser celle des premières

Dit que nous avons limité le prix des GLD 3 étoiles à 10€, et 20€ maximum sur les dernières tranches

Sébastien DUBOC demande si la stratégie est de ne vendre que la GLD 3 étoiles

Rozenn RIVOAL répond qu'elle n'est pas experte en vente, que la logique serait de vendre en premier la 3 étoiles et à défaut essayer d'en vendre une autre

Laurent BARBETTE demande que les étoiles liées au GLD soient visibles pour le vendeur

Rozenn RIVOAL répond qu'elle peut mettre des tableaux sur l'Intranet avec le nombre d'étoiles associé aux produits

Catherine DEJEAN si tous ce qui vient d'être dit est contractualiser sur les bons de commande

Rozenn RIVOAL répond qu'il y a 4 ou 5 lignes qui reprennent les droits du pack, que nous remettrons un document au client qui reprendra l'essentiel des droits à la garantie

Clément GABORIT dit que nous faisons des cadeaux aux clients pour compenser le manque de la CSAV, dit que les nouvelles garanties compliquent la vie des salariés et demande ce que ces derniers y gagnent

Frank WENDLING répond que les équipes sont payées quand elles vendent des packs, que les nouveautés vont permettre de conclure davantage de packs pour les vendeurs

Clément GABORIT ne croit pas au fait que les vendeurs gagneront plus d'argent en vendant plus de packs

Frank WENDLING répond qu'il n'est pas d'accord avec les dires de Clément GABORIT  
Dit qu'il est important que l'enseigne soit positionnée face à nos concurrents, qu'il faut fidéliser le client afin qu'il revienne  
Dit que cela est fondamental pour faire face à nos concurrents

Richard EMIRIAN dit que si nous réduisons le temps d'intervention clientèle, nous allons aussi fidéliser la clientèle

Frank WENDLING répond qu'il est en phase avec Richard EMIRIAN, cependant ce n'est pas pour autant qu'il faut rester les bras croisés

Lakdar BELHADRI dit que nous avons mis sur le secteur meuble le pack 3 étoiles, que dans notre région noter DR a fait savoir qu'à partir de la mise en place de ce pack, les salariés ne devaient plus faire de pack 1 étoile et que nous avons dû intervenir pour faire cesser cela  
Dit qu'il ne souhaite pas voir s'étendre ce genre de problème au niveau national

Rozenn RIVOAL présente la nouvelle offre TV, dit que nos concurrents sont dans le marché, et c'est pour cela qu'il faut que nous nous différencions d'eux  
Elle fait le constate qu'il y a une baisse des ventes depuis 1 an  
Promesse compliquée –vétusté difficilement abordable avec le client  
Délai d'intervention en réparation très long => déception client  
Dit qu'il n'y aura plus de vétusté sur les TV, service tranquillité en cas de panne, accessoires remboursés en bons d'achat

Richard EMIRIAN demande si la société remboursera dans les 3 ans à le même prix (1000€) au client si son produit est non réparable

Rozenn RIVOAL répond par l'affirmatif avec une carte avoir

Gaëlle BOUFFAY souhaiterait savoir si le client a l'obligation de souscrire une garantie lorsqu'il achète un nouveau produit

Rozenn RIVOAL répond qu'il n'est pas obligé de souscrire une nouvelle garantie

Eric DI CARLO demande si la casse est couverte

Rozenn RIVOAL répond qu'il n'y a que la panne qui est pris en compte  
Au sujet des tarifs, rien n'a été modifié, à part le fait que nous avons créé une tranche supplémentaire

Sébastien DUBOC dit qu'il ne comprend en rien cette stratégie, alors même qu'il avait demandé de

M

modifier les tarifs et que cela lui avait été refusé

Rozenn RIVOAL répond que chaque année elle étudie les ventes par tranche de 50€ afin de voir la réalité des ventes

Sébastien DUBOC demande si le chiffre d'affaires TV est à la hausse ou à la baisse

Rozenn RIVOAL répond que la tendance est la baisse, que le baromètre pour mesurer cela est le taux d'attachement

Gaëlle BOUFFAY demande si pendant les deux ans de garantie légale, le produit est remplacé à neuf ou est réparé

Rozenn RIVOAL dit que c'est la garantie nationale qui fait foi

Au sujet de la literie, il y a une offre 1 étoile et 3 étoiles

Dans le pack 1 étoile, le client bénéficie d'une démarche simplifiée, d'une garantie supplémentaire et d'un capital reprise

Pour le pack 3 étoiles le client bénéficie d'une livraison remboursée pour un ACHAT LITERIE + PACK +ACC, 100 nuits d'essai, et de bons d'achat

Au niveau des tarifs, nous couvrons un ensemble de produits

Gaëlle BOUFFAY demande si la livraison est remboursée en bon d'achat

Rozenn RIVOAL répond par le positif

Gaëlle BOUFFAY demande si ceci ne risque pas de fausser le taux d'accessoires

Rozenn RIVOAL répond que cela est conditionné à l'achat complet (produit, pack simplicité plus accessoire) pour être remboursé de la livraison

Dit que le matelas doit être dans un état impeccable pour être pris en charge

Au niveau de la mise en place de la TV et GEM au 3 octobre, et pour la literie il y aura un test de trois mois sur 15 magasins et si cela fonctionne ceci sera déployé au national

Dominique BRENTA liste les magasins pilotes

Alain MARTINEZ fait le constat que certaines garanties ont sensiblement augmenté

Rozenn RIVOAL répond que si le montant de garantie ne dépasse pas 20% du produit cela peut passer auprès de la clientèle, que les prix actuellement sont très bas et cela n'est pas très rentable

Dit que peut être nous allons en vendre moins, mais que cela va s'équilibrer (prix)

Richard EMIRIAN demande si nous allons garantir nos produits après deux ans auprès de nos fournisseurs

Rozenn RIVOAL répond que cette garantie vient en même temps que la garantie fournisseurs, dit que nos garanties couvrent tous les problèmes

Richard EMIRIAN fait savoir que nous avons des problèmes avec les salons qui se dégradent après les 2 ans de garantie

Rozenn RIVOAL dit que tous nos produits n'ont pas ce problème, que nous aurons toujours des problèmes de qualité



Lakdar BELHADRI fait savoir que le fait d'échanger les TV à tout va ne rentre pas dans le cadre de la RSE

Dit que nous sommes censés faire de l'écologie ce qui n'est pas le cas avec la mise en place de la garantie TV

Rozenn RIVOAL dit qu'il faut trouver un équilibre entre la RSE et le service client

Fin de séance à 18H30

Lakdar BELHADRI  
Secrétaire

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Lakdar BELHADRI', written over a vertical line that runs down the page.

REUNION CCE UES 8 Septembre 2017

PROCES 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  
Madame Gaëlle BOUFFAY  
Monsieur Lakdar BELHADRI  
Monsieur Arnaud DEVILLERS  
Monsieur Frédéric BOULENGIER  
Monsieur Ludovic DEHON  
Monsieur Denis MANAS  
Monsieur Laurent BARBETTE  
Madame Sylvie WALTON  
Madame Valérie KURZ  
Monsieur Jean-François HUSSON  
Madame Catherine DEJEAN  
Monsieur Arnaud SENREM

**Membres titulaires absents :** Madame Charlotte MARIGNIER  
Monsieur Philippe CHALENCON  
Madame Muriel TABLET  
Madame Karine LORIN  
Madame Sabine SCHEIDT

**Membres suppléants présents :** Madame Laureen DELMEE  
Monsieur Frédéric SAINSON  
Madame Sabine BARBOTIN  
Madame Natacha BONNEIL  
Monsieur Eric DI CARLO  
Monsieur José LAPIATE  
Monsieur Alain MARTINEZ  
Monsieur Philippe COSTES  
Monsieur Ahmed KHALDI  
Monsieur Rémy TARDIVEL

**Membres suppléants absents :** Madame Valérie SCHOENAEUR  
Madame Colette CARLIER  
Madame Aurélie CHASSEBOEUF  
Monsieur Pascal PAY

Madame Emmanuelle DELAUDIER  
Monsieur Thomas BONNIN  
Madame Nathalie VIDAL  
Madame Christel BARBEAU  
Monsieur Mustapha MOUMMAD  
Monsieur Lionel WESTERMANN

Représentants syndicaux présents :  
Monsieur Dominique JOUASSIN- CFDT  
Monsieur Yves FURNO- CFDT  
Monsieur Frédéric MANDIN – CFTC  
Monsieur Clément GABORIT – CGT  
Monsieur Cyril PICARD -CGT  
Monsieur Pascal BACON – FO  
Monsieur Eric SAINTAS -FO

Représentants syndicaux absents :  
Madame Sylvie SIGNORI -CFE CGC  
Madame Laurence CHAPUT – CFE CGC

DEBUT DE SEANCE A 9h30

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

Madame Natacha BONNEIL, suppléante, assure le remplacement de sa titulaire Madame Muriel TABLET.

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

Monsieur Lakdar BELHADRI devant quitter la réunion, Madame Gaëlle BOUFFAY assure le remplacement en tant que secrétaire de séance.

#### **14. Information et consultation sur le travail des jours fériés de l'année 2108**

- Jours fériés.

Pour l'année 2018, les jours de fermeture seront le 1<sup>er</sup> Janvier, le 1<sup>er</sup> Mai et le 25 Décembre 2018. Les jours d'ouverture de la communication nationale seront le Jeudi 10 Mai, le Lundi 21 Mai, Le Samedi 14 Juillet, Le Mercredi 15 Août et le Jeudi 1<sup>er</sup> Novembre 2018. Les autres jours seront en ouverture possible. Comme tous les ans, la note de communication fait également référence aux modes de rémunération afférents aux jours fériés. L'assemblée n'ayant aucune question sur le document, Dominique Brenta demande à recueillir l'avis du CCE.

Vote :

Pour : 0                      Abstention : 13                      Contre : 5                      18 votants

- Dimanche

Les jours de communication nationale sont le 14 Janvier, le 2 Décembre, le 9 Décembre et le 16 Décembre 2018. Le système de rémunération sur les dimanches est également fourni dans le document remis.

Suite à l'absence de questions de la part de l'assemblée, Dominique Brenta demande à recueillir l'avis du CCE.

Vote :

Pour : 0                      Abstention : 11                      Contre : 7                      18 Votants

## 15. Point d'avancement sur la voix du client

Mr Wendling explique que dans le cadre du projet client, 3 axes sont en cours de travail :

- l'expérience client

- la dimension offre et service dont les projets sur les magasins de Tourville la Rivière et de Plaisir font partie ainsi que l'évolution des services évoquée par Rozenn Rivoal.

- La communication qui passe par un retour en télévision depuis fin août. Un retour assez massif en télévision est prévu à partir de la rentrée. 32 films publicitaires ont été tournés, il s'agit de 4000 spots tv sur une période de 16 semaines. Ces spots courts à tonalité ludique et décalée sont présentés au CCE.

Suite à la projection, Mr Wendling souhaite savoir ce qu'en pense le CCE. Sébastien Duboc trouve « les spots pas très drôles personnellement mais que c'est bien pour l'image de But ». Lakdar Belhadri demande pourquoi le choix des produits s'est fait sur des 1ers prix. Mr Wendling répond que le but dans la communication de grande masse, c'est de faire venir le plus grand nombre en magasin et qu'après, c'est le travail du vendeur d'orienter sur des produits différents.

Ludovic Dehon souligne qu'il est important d'avoir du stock derrière car par exemple, concernant le modèle Lynette, il y a une rupture de stock depuis quelque temps.

José Lapiate demande le coût de cette communication télévisuelle. « Celui-ci rentre dans le budget de la communication annuelle » lui répond Mr Wendling. En réduisant le budget ILV en magasin, cela a permis de financer une partie de cette communication.

Clément Gaborit demande de combien est attendu le retour. Mr Wendling explique que c'est dur de mesurer précisément l'impact d'une campagne télévisuelle mais espère qu'elle permettra de faire le budget attendu.

Clément Gaborit ne demande pas l'impact budgétaire mais l'impact en tant que fréquentation magasin, flux de clients. Mr Wendling répond que c'est dur de donner un chiffre exact mais en comparant les ventes des produits présentés en pub versus N-1, les volumes de vente ont progressé de manière très significative. L'objectif de cette communication est d'atteindre le budget.

Richard Emirian demande si cela sera plus efficace que Karl Lagerfeld, Mr Wendling en est convaincu et pense que c'est plus fort en terme de trafic que de tout miser sur une personnalité.

Marie-Hélène Lenoir fait remarquer que la veille, la direction mettait l'accent sur la montée en gamme lors du point sur les 12 magasins parisiens déficitaires et là, dans les spots, l'accent est mis sur les produits Aya ou sur des produits one-shot. Mr Wendling explique que le principe est de faire venir le client avec un bon rapport prix/produit et qu'il s'agit ensuite du travail des équipes magasins d'aller transformer avec une montée en gamme une fois que le client est en magasin. Si des produits élitistes sont mis en avant, il n'y aura qu'une cible qui sera touché. « Dans les spots, seuls des premiers prix ont été choisis afin de créer du trafic, du trafic, du trafic » dit Mr Wendling.

Sébastien Duboc souligne que même en magasin, les 1ers prix sont mis en valeur en tête de gondole dans le nouveau plan merchandising mais qu'il eut été plus logique d'y placer les produits star.

Mr Wendling reconnaît que si l'on ne met que du 1er prix, on tire vers le bas et pense qu'un équilibre doit être trouvé.

Sylvie Walton revient sur les chaises Lynette qui sont à -8000 pièces sur la plateforme avec 4 mois de délai, et demande comment l'expliquer au client qui vient en magasin suite à la pub.

Lakdar Belhadri demande s'il y a des produits Lutz dans les spots TV mais la réponse de Mr Wendling est négative.

Clément Gaborit demande quels sont les horaires de passage des spots, sont-ils aux horaires où on touche le plus de ménage... Mr Wendling répond qu'il y a un panel, les 1ers spots ont été diffusés sur TF1 et M6 vers 20h30 mais dans les 16 semaines, il y en aura aussi dans l'après-midi ; les périodes à fort trafic étant plutôt la cible. Mr Wendling est conscient que le meilleur créneau est celui du soir et bien sûr sur les émissions à meilleures audiences.

Sébastien Duboc voudrait savoir s'il y a des changements de tête de prévu au niveau de l'équipe dirigeante. M Wendling répond qu'il n'y a pas d'information particulière à ce sujet.

## 16. Exposé du président dont :

### a) Informations trimestrielles : évolution des commandes et situation financière

Mr Wendling explique que l'anniversaire But qui arrive sur le thème Disco est un moment qui s'est ancré dans notre enseigne et qui est un moment attendu de nos clients. Dans sa philosophie, cet anniversaire est une fête pour les collaborateurs et les clients. Cette année, ce sont les 45 ans de But. Ce sont 4 semaines avec des ambitions de chiffre d'affaire à +1.5%, versus +30% sur N-2 et +8% sur N-1 et de +1.4% de marge.

Ludovic Dehon demande si M Wendling pense que la progression va continuer de chuter et que l'anniversaire va s'arrêter. M Wendling est confiant dans la progression du chiffre d'affaire de l'anniversaire but mais il est conscient qu'il est impossible de demander une progression de +30% sur du +30%. Celui-ci trouve que le +1.5% demandé est frileux mais ce qu'il faut regarder est l'équilibre entre chiffre et marge.

Marie-Hélène Lenoir quel est l'impact de l'anniversaire Conforama. M Wendling souligne qu'aujourd'hui, l'activité est plutôt bonne et quand Conforama fait une grosse communication sur son anniversaire, cela bénéficie aussi à nos magasins car en général, le client vient aussi voir chez nous. L'ambition en terme de taux de transformation est de + 1.8 point, c'est-à-dire de 31.5%.

Il y a 2 dépliant de prévu, un pour le lancement de l'anniversaire qui concilie les ambitions économiques chiffre et marge et une relance à compter du 26/09 avec un format tabloïde qui va être testé.

La communication de l'anniversaire sera multicanal à l'image de notre société ; ce seront 33 millions de prospectus qui vont être distribués, des spots radio avec pour cible des français de 25 à 49 ans, une animation Web avec du e-mailing. A ne pas oublier que nos 2 facteurs clés sont la prise en charge du client et la théâtralisation du magasin. Il y aura bien évidemment des millions de cadeaux à gagner.

Des accessoires Disco ont été mis en magasin, l'ambiance doit être vue de loin, il faut donc allumer les parkings, des playlist ont été fait pour les magasins, toute l'ambiance Disco est prévue en magasin et chaque magasin a la place à sa créativité pour la soirée Disco qui est prévue le 15/09.

Comme chaque année, il y a des challenges mis en place pour les magasins :

- Un challenge performance
- Un challenge théâtralisation et borne
- Un challenge 100% client sur la satisfaction client.

#### b) Point sur la participation aux bénéfiques 2016/2017

Le principe du calcul de la prime de participation sur fait sur la progression de la performance versus N-1. Les résultats vis-à-vis de l'exercice précédent étant en régression, cela veut dire que le calcul, y compris dans la formule conventionnelle que nous avons ne permet pas de dégager cette année une réserve spéciale de participation.

De manière complémentaire, M Wendling informe l'instance que sera mis en place sur le mois de Septembre donc sur la paie du mois de Septembre, une enveloppe brute chargée de 1 million € qui sera redistribuée à l'ensemble des équipes. « L'exercice ayant été difficile, l'engagement des équipes était quand même au rendez-vous sur les résultats et aussi le démarrage de cet exercice sur juillet et août a été bon grâce au travail de tout le monde, donc une enveloppe de 1 million chargée sera distribuée sur la paie du mois de Septembre à l'ensemble des équipes. »

Jean-François Husson souligne que ce n'est pas un cadeau. Richard Emirian demande si ce million est celui négocié par les organisations syndicales lors du rachat de But par M Seifert et que l'on attend depuis un an.

M Wendling répond positivement.

Richard Emirian précise qu'il n'est pas correct de communiquer sur ce million comme M Wendling vient de le faire. Il ne s'agit pas d'un remerciement en raison des efforts faits, c'est un dû.

Clément Gaborit précise que pour la CGT, c'est inacceptable car le résultat de l'entreprise est bon et que la CGT va se retourner vers les salariés pour savoir de quelle manière ils souhaitent agir dans l'entreprise pour qu'enfin la direction réponde à leurs revendications, même si cela doit passer par des journées de grève.

M Wendling souligne qu'il n'a pas parlé de faveur mais qu'il s'agit là d'une information pour l'ensemble des équipes. Cette prime sera distribuée pour les salariés en fonction de la durée contractuelle et pour les collaborateurs ayant eu 6 mois d'ancienneté au cours de l'exercice.

Clément Gaborit demande si l'ex-groupe Yvrai sera impacté par ce versement. La réponse est positive.

c) Présentation des résultats de l'accord d'intéressement  
(1.07.2016/30.06.2017)

« L'exercice qui s'est clos est moins que le précédent, même en incluant les résultats du groupe Yvrai et cela se traduit sur les résultats de l'intéressement. Sur le document remis sont précisé la liste des magasins avec leur prime respective. Certains magasins s'en sortent bien mais ils restent peu nombreux » dixit Mr Wendling.

d) Information sur l'enquête d'opinion

L'enquête d'opinion des salariés sera réalisée sur la période du 16/10/17 au 05/11/2017 sous format électronique pour plus de modernité et pourra s'effectuer aussi bien sur PC que sur Smartphone.

e) Point sur le développement du réseau

Sont prévues les ouvertures du magasin de Roncq (banlieue de Lille) et d'Evreux suite à son transfert et malgré le manque de communication de ce transfert, les résultats sont très bons.

De la même façon le magasin de Roncq va ouvrir le 18/10/2017. Il y a un fort potentiel d'ouverture complémentaire dans le nord et le projet d'Arras est en train de se concrétiser.

Sébastien Duboc demande quand est prévu l'ouverture d'Alençon. M Wendling reviendra vers le CCE concernant la date.

Clément Gaborit souhaite savoir où en est le groupe Yvrai car une dame, anciennement comptable l'a contacté suite à une convocation dans une procédure de licenciement pour raison personnelle qui s'est tenue le jour-même sans en avoir été informée au préalable. Hors, il s'avère qu'il y a eu des licenciements économiques sur la plateforme comptable de st-Egrève.

M Wendling souligne que la personne évoquée n'est pas comptable mais gestionnaire de paie et qu'il s'entretient avec cette personne car à terme les emplois de gestionnaires de paie seront regroupés sur Emerainville et que la personne susmentionnée ne souhaite pas rejoindre la centrale. Clément Gaborit demande pourquoi elle n'a pas bénéficié du licenciement pour motif économique. M Wendling que nous ne sommes pas du tout sur la même approche entre la comptabilité et le fait de transférer ce poste là sur le siège d'Emerainville. Clément Gaborit précise qu'il n'a jamais été présenté au CCE la possibilité de licencier des gens de cette manière-là, comme cette dame et fait remarquer que la situation sociale est loin d'être excellente pour les salariés et que la direction n'a que faire des anciens salariés du groupe Yvrai et a des comportements de maltraitance vis-à-vis des salariés.

M Wendling n'est pas d'accord sur le sujet. L'accompagnement qui est fait sur l'ensemble des magasins, les résultats qui sont en train d'évoluer positivement montre que But a la volonté d'intégrer dans les meilleures conditions les collaborateurs de l'ex-groupe Yvra au sein de notre périmètre.

Clément Gaborit trouve qu'il serait intéressant de connaître le nombre de départ en rupture conventionnelle sur le groupe Yvrai. M Wendling n'a pas le chiffre en tête mais ne pense pas que celui-ci soit élevé et propose de regarder ce point ultérieurement.

Dominique Jouassin trouve anormal que certains salariés de l'ex-groupe Yvrai ne bénéficient pas des NAO. M Wendling répond que les contrats qui intègrent ces NAO sont proposés aux collaborateurs.

Dominique Jouassin souligne que les personnes qui n'ont pas acceptés ces nouveaux contrats n'ont pas eu les augmentations des NAO. Celui-pense que c'est pour forcer les gens à accepter les nouveaux

contrats. M Wendling précise que les contrats sont en train d'être proposés aux 500 salariés mais que cela va mettre du temps et que les engagements qui ont été pris seront appliqués.

Pascal Bacon demande si cela sera fait aussi rapidement que le passage aux 35h où les employés souhaitant rester aux 39h devaient être payés aux 35h + 4h en heures sup alors qu'ils sont encore payés aux 39h. M Wendling répond que ça va être fait, que les 35h seront distinguées des 4h majorées mais Pascal Bacon demande quand et rétroactivement jusqu'à quand.

M Wendling précise qu'aujourd'hui, ces éléments sont payés mais globalisés ; ce qui va être fait c'est que cela soit lisible sur le bulletin. Les salariés sont rémunérés 39h et ces 39h incluent une majoration. Pascal Bacon précise que rien ne l'indique sur le bulletin de paie et qu'un directeur d'un ex-magasin du groupe Yvrai a reçu une lettre de l'inspection du travail qui indique que les bulletins de paie ne sont pas aux normes.

Clément Gaborit met en exergue le fait que la direction n'a que faire des salariés car la situation a déjà été évoquée il y a un an et que quand la direction peut flouer les salariés, elle le fait. M Wendling s'inscrit en faux sur le sujet et trouve que ces propos se font au mépris du travail des salariés qui se fait sur l'intégration des 500 collaborateurs.

Concernant les 2 magasins parisiens qui ont été franchisés l'année, le magasin de Wagram va fermer car le repreneur n'arrive pas à avoir un niveau de rentabilité qui soit suffisant au vu des loyers et va se concentrer sur Sébastopol où ils sont propriétaires.

Suite au visionnage de la vidéo sur le lancement de la soirée Disco, Sébastien Duboc souhaite mettre en avant le fait que les dépôts sont toujours submergés à la veille des périodes anniversaires.

Sébastien Duboc explique que paradoxalement, il y a eu une volonté de réduire les stocks brun et que du coup, pas mal de magasins se retrouvent sans stock à ce jour. M Wendling répond qu'il y a une vraie difficulté car on est passé d'un surstock à un sous-stock et qu'il faut donc relancer mais qu'il y a une inertie.

Concernant la plateforme de Châtres, qu'y a-t-il eu de mis de mis en place car il y a de grosse difficulté sur cette plateforme. M Wendling répond que David LeBozec a mis en place des rendez-vous supplémentaires car il y a beaucoup de retard sur les livraisons mais il est difficile de trouver dans chauffeurs sur la période estivale et il y a eu aussi un changement de management.

### **17. Présentation du document d'évaluation annuelle 2016 issu du contrat de génération signé le 24/09/2013.**

Dominique Brenta précise qu'un nouvel accord de génération a été signé en 2017 mais il s'agit là du bilan 2016 qui est régi par l'ancien accord.

Le contrat de génération a 3 objectifs :

- L'accès des jeunes
- Le maintien des seniors
- La transmission des savoirs et des compétences

Concernant l'objectif de recrutement des jeunes, en 2016, le niveau est atteint. Des mesures d'intégration et de formation des jeunes dans l'entreprise ont perduré dans l'année 2016 avec les réseaux sociaux, par exemple mais aussi le maintien de l'alternance.

Concernant les séniors à partir de 55 ans, le niveau de recrutement que But s'était fixé est partiellement atteint. Sur le plan formation, il n'y a pas de distinction avec les moins de 55 ans.

Sur la partie fin de carrière et transition, les guides ont été envoyés aux salariés âgés de 58 ans et plus. La communication s'est faite aussi pour les salariés handicapés de plus de 58 ans.

Il est mis en avant que dans le document général, la distinction entre le temps partiel majoré et le temps partiel bonifié n'est pas effectuée. Dominique Brenta précise qu'il s'agit de l'ancien accord où la distinction n'était pas faite.

Jean-François HUSSON souligne qu'un de ses collègues a choisi ce temps partiel réservé aux séniors mais qu'il serait bien de revoir comment les directeurs pallient cette diminution d'effectif en magasin.

Dominique Brenta précise que ce point sera retravaillé mais que c'est déjà un bilan positif car on est à moins d'un an d'application du nouvel accord et déjà plusieurs personnes se sont manifestées.

Concernant la transmission des compétences, on est toujours sous l'ancien accord et sur la partie tutorat, il a été repris sur le nouvel accord de manière plus accessible.

Dominique Jouassin demande si la fusion avec Lutz est pour bientôt. M Wendling précise qu'il n'a pas d'actualité sur le sujet. Dominique Jouassin souligne que les négociations ne se passeront plus pareils lors de la fusion.

FIN DE LA SEANCE A 11H00

Gaëlle Bouffay

Secrétaire adjointe CCE

