

Le comité de groupe s'est réuni le 10 octobre 2017 en présence de messieurs Yves DESJACQUES, Jean-Claude DELMAS, Stéphane BURON, Hervé DAUDIN et Antoine GISCARD D'ESTAING représentant la direction.

Les membres du SNTA-FO ont posé les questions relatives aux différentes activités du groupe pour lesquelles vous retrouverez des réponses de la direction.



QUESTION FO DCF

Avez-vous, en plus de la stratégie commerciale, une stratégie en terme de modèle d'exploitation (franchise et location gérance), ou de nouveaux plans de rigueur budgétaires, de diminution des effectifs, qui changeraient le paysage du groupe et aurait un impact négatif, sur les salariés, les conditions de travail et l'emploi, notamment chez Géant et Casino Supermarché ?

Réponse de la direction : Non, il n'y aura pas de baisse d'effectifs en 2018.

La tendance des effectifs est en évolution positive de +2,5% de la masse salariale sur le 1^{er} semestre 2017.

Plus de 90% de nos collaborateurs Casino sont en CDI et depuis 2008, 5 000 salariés sont passés de temps partiel à temps plein. Il y a eu également, 1 200 alternants donc certain se sont vu proposer un contrat et dont 63% ont été validés.

QUESTION FO INVESTISSEMENTS

Est-ce que la pression des investisseurs et des banques, suite à la mauvaise notation de Muddy Waters en 2016 est redescendue pour l'exercice 2017 ?

Est-ce que les activités France du Groupe, vont être redynamisées en termes d'investissements et de moyens humains, pour relever le défi d'un retail France équilibré et solide, qui ne s'appuie pas nécessairement sur les résultats de Monoprix ou Franprix ?



Réponse de la direction : Il n'y a aucune pression des investisseurs, ni des banques concernant le groupe Casino. DCF n'est pas moins bien lotis que Monoprix en terme d'investissement et de CAPEX. La seule conséquence qu'a eu cette mauvaise notation, c'est la révision des notations de crédit, qui ont augmenté les frais financiers. Chez Casino, il y a beaucoup plus d'investissements que d'amortissements. Chez DCF, 200 millions d'euros ont été investis sur 2017.

QUESTION FO FRANCHISE / LOCATION GERANCE



Pouvez-vous nous dire combien de point de vente sont, à ce jour, structurellement déficitaires dans la proximité, les supermarchés et les hypermarchés ?

Pouvez-vous nous dire quels sont vos plans d'action pour les déficitaires ?

Vos plans d'actions, comprennent-ils la location gérance ? Dans la proximité et les supermarchés les passages en franchise sont-ils arrivés à leur terme ?

Y a-t-il un plan de cession des fonds de commerce envisagé ? Si oui, de quelle manière allez-vous y parvenir et de quelle façon les emplois seraient-ils maintenus ?

Réponse de la direction : Les hypermarchés Géant étaient déficitaires, ils doivent redevenir bénéficiaires. Pour réussir, nous devons être au bon prix avec la bonne stratégie. La branche supermarché accusait un retard par rapport à ses concurrents, qui a été en partie comblé avec le passage en franchise de magasins intégrés et le rattachement d'adhérents d'enseigne concurrente (23,5% de magasins en franchise vs. 14% auparavant) en 2018 il n'y aura pas de passage en masse en franchise, quelques passages à la marge lorsqu'un collaborateur sera intéressé. En proximité, la vie du parc et des fermetures, est un phénomène naturel. Le modèle doit être réinventé. Il y a actuellement le recrutement de 30 duos de gérant en intégré. Le poids de la franchise est important sur Franprix et leader price. Sur la proximité nous devons trouver le bon équilibre entre franchise et intégrés.

QUESTION FO APPROVISIONNEMENTS

La tendance est-elle toujours à la massification des achats (notamment alliances entre groupes voir fusion – acquisition) où à la différenciation des enseignes ?

Ce système a peut-être atteint ses limites, il faudra alors chercher du gain, de la valeur autrement.

Le groupe souhaitait développer des partenariats durables avec certains fournisseurs, développement de produits en commun, opération commerciale durable, Fournisseurs et producteur locaux. Quand est-il aujourd'hui ?



Réponse de la direction : EMCD (Européen Merchandise Casino Distribution) est devenu AMC (Achat Marchandise Casino).

Ceci annonce la fin d'un cycle, tant sur le plan juridique, que sur le plan stratégique. Casino se veut être un partenaire responsable vis à vis de ses fournisseurs.

Il faut être en capacité d'agir avec la masse (volumétrie) et avec sa tête. Réorientation majeure d'AMC. Développement des contrats à long terme, créer de la valeur sur toute la chaîne, (produits qualitatifs, ex : bio, etc.) en permettant aux agriculteurs Français d'investir dans ce domaine.

QUESTION FO RESTAURATION

*Comment envisagez-vous l'avenir de la société R2C ?
Le nouvel organigramme restauration présage t- il une absorption de notre filiale dans un moyen terme ?
Les restaurants à la bonne heure sont- ils vraiment viables d'après les chiffres, car sur le terrain, les franchiseurs se plaignent de ne pas s'en sortir ?*



Réponse de la direction : La restauration est dans une logique de continuation. Elle poursuit sa stratégie de diversification des activités.

St Once est en progression. Les tests avec Starbucks sont concluants, nous pourrions développer.

La Société R2C, a une vie et un fonctionnement assez atypique. Avec des appels d'offre, des prises de marché et des marchés perdus.

Toutefois, cette Société augmente ses contrats d'année en année.

QUESTION FO MONOPRIX / LEADER PRICE

La situation de Monoprix est très bonne et le modèle très porteur, envisagez-vous un plan d'extension du parc ?

Leader Price et le modèle de hard discount n'est plus très prisé par les clients, avez-vous imaginé une évolution de son modèle et du parc de magasin ?

Réponse de la direction : Monoprix a ouvert une cinquantaine de magasins (tous formats confondus : Monoprix, Monop', Monop' station, Monop' daily et Naturalia) et continue d'ouvrir des City marché.

En ce qui concerne Leaderprice, l'enseigne se modernise et devient plus attractive.

QUESTION FO LOGISTIQUE



La principale difficulté opérationnelle des différents sites logistiques, réside essentiellement sur les volumétries non maîtrisées, autant en commande magasin, qu'en réception, des variations pouvant parfois doubler sur certaines journées de la semaine, à quand une vraie concertation et un lissage des charges pour optimiser la gestion des équipes, des conditions de travail et de la qualité ?

A ce titre, les secteurs surgelés pâtissent de cet état de fait et nombreux sont déjà prestés, va-t-on vers une externalisation complète de cette activité ?

Au risque de perdre notre savoir-faire et une partie de notre identité ?

Réponse de la direction : Par nature, l'activité logistique lisse ses flux marchandises. Il arrive toutefois qu'il y ait des impondérables comme la gestion des fériés, des flux 3 poussés, des atterrissages de stocks non maîtrisés.

QUESTION FO PROXIMITÉS

Les dysfonctionnements désastreux de cet été, ont entraîné la colère et l'exaspération des GMNS, le doute dans l'esprit des équipes s'est installé.

En effet, après les trop nombreuses ruptures de livraison, sont apparus les flux poussés et bien entendu sans aucune information préalable ni concertation de quelque ordre que ce soit.

Y a-t-il eu piraterie ou sabotage du modèle de gérance mandataire ? La question se pose.

Quoi qu'il en soit, le résultat sur le commerce et le moral des équipes a été mis à rude épreuve.

Donc aujourd'hui, nous vous demandons très clairement, y a-t-il encore chez Casino, un avenir pour le contrat de GMNS ?

Réponse de la direction : La direction précise que sur l'approvisionnement des Gérants Mandataires Non-Salariés (GMNS), l'entreprise reconnais avoir failli, et précise qu'il faudra réparer les erreurs. Après les ruptures de marchandises dans les livraisons saisonnières, dénoncées par votre OS, il y a eu des flux poussés qui ont rempli à l'excès les magasins. La direction doit apprendre de ses erreurs et va rectifier le tir.

Pour répondre aux gérants, non, le contrat de GMNS ne disparaîtra pas. Il faut que la branche trouve un équilibre entre la franchise et l'intégré.

Il est prévu le recrutement de 30 binômes de GMNS sur 2018.

Conclusion

Le SNTA FO, restera vigilant sur tous les points abordés en Comité de Groupe et sur les sujets toujours d'actualités qui ne sont pas encore résolus à ce jour.

Casino, qui se dit être un Groupe responsable, se doit, à ce titre, d'être à l'écoute des représentants du personnel et des équipes sur le terrain.

Cette écoute est primordiale pour la continuité de toutes les activités du Groupe.

La direction doit le comprendre et s'en inspirer !

Les conditions de travail, le moral des salariés, la dynamique commerciale... tout est lié.

Voici les thèmes de prédilection du SNTA FO.

Nous suivons ces dossiers et ne lâcherons rien !!!

Le SNTA FO c'est ENSEMBLE, sinon rien !



Le 11 octobre 2017