

Rencontre du 15 novembre avec Jean-Charles NAOURI

Pas de scoop, Pas de liste, Pas de date ...

A Paris, s'est tenue le 15 novembre 2018, un simili comité de groupe en présence des représentants de la Direction ainsi que du Président Directeur Général du Groupe Casino, Jean-Charles Naouri et des représentants de toutes les organisations syndicales.

Le SNTA FO a posé les questions suivantes au PDG au sujet des projets de transformation impactant les salariés dans de nombreuses filiales du groupe et pour lesquelles le SNTA FO a négocié un accord d'anticipation.

Questions SNTA FO:

° **Hypermarchés**

Comme les autres distributeurs intégrés français, CASINO connaît des difficultés sur ses hypermarchés. CASINO souhaite se séparer d'une vingtaine d'hypermarchés : quel est le calendrier de cette opération ? Quels sont les critères commerciaux et économiques qui ont été retenus pour identifier les magasins cessibles ? Quel est le mode préférentiel de sortie de ces magasins ? Cession, franchise, location - gérance ? Quelles sont les effets attendus de cette opération sur les résultats commerciaux et économiques des hypermarchés ? Y-a-t-il des repreneurs qui se sont manifestés et/ou des offres en cours d'instruction ? Les fonds retirés de cette opération seront-ils réinvestis dans la transformation des hypermarchés et dans son accompagnement social ?

° **Dettes financières et plan de cession d'actifs**

L'annonce d'un plan de cession d'actifs pour 1,5 milliard d'euros n'a pas calmé la bataille boursière. Les salariés sont d'ailleurs très inquiets pour leur épargne salariale à cause des attaques de fonds spéculatifs.

Pouvez-vous nous dire, quelle est la part et la nature de ces cessions qui concernent des actifs stratégiques (actifs opérationnels) ? Quelle est la part du montant retiré de ces revenus qui va être injectée dans l'activité et dans l'investissement des magasins, en particulier chez DCF ? Comment le CASINO va-t-il faire face aux échéances de ses emprunts sans hypothéquer le développement et la transformation de ses magasins, en particulier de ses hypermarchés.

° **Supermarchés**

Après des années d'expansion du parc et des enseignes, quelle est aujourd'hui la stratégie commerciale et financière pour la branche supermarchés de CASINO ? Quels sont les projets qui en découlent, par enseigne, par zone géographique, par mode d'exploitation (intégré, location - gérance, franchise, ...) ? Depuis plusieurs années, les salariés ont fait les frais des stratégies d'économie de l'entreprise pour assurer notamment, le repositionnement tarifaire, aujourd'hui ces salariés sont fatigués et démotivés par le manque d'effectif et l'austérité salariale. Avez-vous des engagements clairs à leur apporter aujourd'hui, pour les rassurer sur leurs conditions de travail qui se sont dégradées au fil des années ?

° **Proximité :**

La restructuration de la proximité est-elle accomplie ? Y-a-t-il encore des projets pour cette branche d'activité avec quel impact sur l'avenir des gérants mandataires non-salariés ?

° **E-commerce :**

CDISCOUNT est une réussite commerciale ; comment CASINO compte-t-il rendre cette société rentable ? Avec quels leviers organisationnels et économiques et avec quels impacts et conséquences sur les effectifs et l'emploi ?

° **Restauration :**

Casino a décidé de se séparer de la branche restauration : où en sont précisément les opérations de cession pour les différentes entités de cette branche (R2C, Cafétérias, St Once) ? Quels sont les enjeux de ces cessions sur les résultats et la situation financière de CASINO ? Quelles conséquences sur les effectifs, les accords collectifs, les modifications prévisibles des contrats de travail, et les conditions de travail ? Quelle dose de responsabilité sociale Casino entend-il mettre en œuvre dans cette cession ?

° **Supply Chain :**

Quel est le calendrier de mise en œuvre de l'alliance aux achats avec AUCHAN et METRO ? Quels en sont les gains attendus ? Quelles sont les conséquences organisationnelles sur les métiers et les effectifs de la logistique, ainsi que sur les conditions de travail et les contrats de travail des salariés impactés ? Plus généralement, quel sont les projets de la logistique au sein de CASINO ?

° **Fonctions Support et Sièges :**

Y-a-t-il des projets de réorganisation et/ou de réduction des coûts ? Si oui, lesquels ? Et avec quels objectifs économiques et financiers et avec quel calendrier ? Et avec quelle conséquence sociale ?

Réponses du président:

° **Pour les Hypermarchés et les supermarchés :**

Le modèle de l'hypermarché n'est plus un modèle porteur. CASINO se porte mieux que ses concurrents et a su anticiper en modifiant les hypermarchés depuis de nombreuses années. Nos hypers sont plus petits que nos concurrents, ce qui est un atout aujourd'hui, mais cela ne suffit plus. Nous avons trop d'hypermarchés en grande difficulté et même si nous sommes approchés tous les ans par des sociétés intéressées à l'achat de magasins, jusqu'à présent nous nous l'étions interdit. Aujourd'hui la session d'hypermarchés est envisagée, mais rien de précis pour le moment.

° **Concernant la dette :**

Un plan de désendettement a été lancé avec la vente d'actifs, tel que les murs de Monoprix, ceux du siège social de Saint-Étienne. Cela a permis d'engranger 1,1 milliards d'euros sur les 1,5 milliards prévu à fin 2018. Notre Groupe est attaqué depuis plus d'un an en bourse et l'épargne de tous les salariés est pénalisée. À ce sujet, nous avons fait un recours à l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) et le Groupe CASINO dépose plainte à chaque nouvelle attaque.

° **La Proximité :**

Le statut et le contrat du Gérant Mandataire non Salarié nous tiennent particulièrement à cœur dans le Groupe Casino car ils constituent notre Histoire. Toutefois, pour équilibrer la branche comme dans les autres sociétés telle que les supermarchés également, il faut équilibrer avec des passages et des ouvertures en franchises. Ce que le Groupe Casino va continuer à faire tout en préservant le statut et les contrats des Gérants Mandataires non-salariés.

° **E- Commerce :**

Les clients veulent les meilleurs du commerce physique et digital, avec des prix bas. Aujourd'hui, le E-Commerce permet une offre 7 jours sur 7, 24h sur 24, avec un choix infini sur le non alimentaire et alimentaire. Les partenariats avec Amazon et Ocado permet à CASINO des livraisons rapides pour le lendemain, voir à la journée et même à la demi-heure comme peut le proposer Franprix.

°La restauration :

La restauration n'est pas le cœur de notre métier celui-ci se situe dans la vente alimentaire et dans les magasins.

Certains spécialistes de la restauration ont approché le Groupe Casino concernant les enseignes à La Bonne heure, St Once et R2C.

Pour le moment, rien n'est fait je ne peux donc rien vous annoncer de plus.

° La logistique :

Rien ne sera vraiment bouleversé dans la logistique en tous cas pas de mouvement prévu.

Les choses changeront bien sûr puisque certains entrepôts seront plus modernes et plus robotisés parce qu'il nous faut suivre l'évolution des métiers en la matière, pour être toujours au moins au niveau voir meilleur que nos concurrents.

La déclaration du SNTA FO :

Le SNTA FO a fait une déclaration en fin de réunion puisque c'était l'occasion de parler sans filtre à notre Président Directeur Général. Le SNTA FO a rappelé au Président toute la souffrance ressentie par les salariés, dans les magasins hypermarchés ou supermarchés, qui alertent le SNTA FO tout au long de l'année.

À cause du manque d'effectifs les salariés sont à la peine, ils ont de plus en plus de mal.

Employés - ouvriers comme Encadrement, tout le monde a la tête dans le guidon et souffre de cette situation.

Le business en souffre également, car lorsqu'on n'est pas assez nombreux pour mettre la marchandise en rayon, les ventes ne se font pas, la marchandise périmé dans les réserves et le chiffre d'affaires décline.

Le SNTA FO demande à Monsieur Jean-Charles Naouri de bien tenir compte de toute l'importance que représentent les salariés du Groupe à la réussite de Casino.

Réponse du président :

Notre groupe doit passer par ces transformations pour grandir et recommencer à être compétitif.

J'ai parfaitement entendu et compris vos propos et je ferai toujours en sorte, en digne Héritier d'Antoine Guichard, de toujours veiller à ce que les salariés soient le plus préservés possible, qu'ils soient tous bien traités malgré toutes les évolutions que notre groupe va rencontrer.

**FACE AUX PROJETS QUI S'ANNONCENT, RESTONS FORTS ET MOBILISES.
AVEC LE SNTA FO, C'EST ENSEMBLE SINON RIEN**

Le 19/11/2018