



COMPTE RENDU CGT CCE DU 21 SEPTEMBRE 2018

PRESENTATION DE MARIE CHEVAL, NOUVELLE DIRECTRICE EXECUTIVE HYPERMARCHES

Les autres organisations syndicales, sur conseil de Mme Chavigny, font une déclaration pour souhaiter la bienvenue à Mme Cheval, qui remplace M. Rabec, et font part de leurs attentes.

Pour la CGT, pas de grands discours. Simplement, si Carrefour veut être 1^{er} en tout, il serait souhaitable d'y mettre des moyens avec des embauches et de la marchandise à vendre dans les magasins.

Sans oublier l'inquiétude des salariés par rapport à la location gérance, réallocation des mètres carrés, arrivée de Darty dans les magasins, réduction du textile dans certains magasins pour mettre du Bio ... inquiets sur le devenir des salariés et sur le devenir de l'entreprise.

POINT A DATE SUR LA MISE EN ŒUVRE DES ORIENTATIONS STRATEGIQUES DES HYPERMARCHES

Projets déjà réalisés :

- Automatisation des caisses : modernisation des magasins équipés en SCO (caisses automatiques) et développement de scan 'Lib.
- Ouverture du dimanche matin (40 magasins, 5 saisonniers, et il en reste 10 qui ont refusé ou n'ont pas été consultés). Prochaine commission de suivi : 2 octobre.
- 5 magasins sont passés en location gérance au 1^{er} septembre. Commission (Hypers / Supers) 27 septembre. Projet de passer d'autres magasins dans les années qui viennent.
- EOS 1 « bonnes pratiques » : Lancement de 4 tests dans les magasins pour diffuser les bonnes pratiques de mise en rayon.
- Outlets : ouverture du 11^{ème} magasin, 12 d'ici la fin de l'année. Ramène du chiffre dans les magasins. Pas d'ouverture au-delà de 13, 14 magasins.
- Bio expérience : développement de zones marchandes Bio (petit magasin Bio dans le magasin). Magasin Test : Chambourcy. Déploiement dans une quarantaine de magasins.
- Drive hybrides manuels (y compris PPC) : Mise en œuvre de réserves dédiées Drive
- Stations-service : Automatisation des Stations-service

Projets en cours :

- Réallocation m2 : Certains hypers sont trop grands. Des mètres carrés non rentables : les vendre à des enseignes attractives pour attirer la clientèle. Les mètres carrés seront vendus.
- Partenariat Darty : Test dans 2 magasins. Darty à la place de l'EPCS. Les vendeurs resteraient sous le statut Carrefour. C'est Carrefour qui prend une franchise Darty.
- Drive hybrides robotisés
- EOS 2 « ORGA MAGASIN » : Test dans 2 magasins, mise en place d'une organisation simplifiée.

Projets en réflexion :

- Pôle service : Test sur la création d'un pôle de tous les services clients (Montesson) peu concluant. Mise en place d'un autre test sous une autre forme à Evreux
- Restauration Surface de Vente : Test de solution de restauration sur la surface de vente.
- HYPERECO modèle commercial : Magasin hybride : Frais qualitatif, PGC marque distributeur, non alimentaire réduit comprenant des articles qui se vendent tous les jours. Mis en place surtout sur les petits magasins qui ont du mal à s'adapter au modèle commercial Carrefour Hyper.

INFORMATION SUR LE TEST DE DRIVE HYBRIDE EN ETOILE

Taux de manquant dans les Drive Hybride inférieur aux Drive adossés : - de 1%.

Le Drive Hybride en étoile préparera les commandes pour son magasin, des drives satellites alentour (Hypers et Markets) et pour la livraison à domicile (CLCV).

La surface de réserve devra être suffisamment grande pour accueillir la réserve dédiée.

Un système d'aide à la préparation sera testé pour augmenter la productivité. (la hauteur de plafond doit être importante pour installer la robotisation).

Fonctionnement : l'employé est sur son poste de travail et le robot lui apporte directement les produits à mettre en bac, puis quand la commande est finie le robot range le bac.

Sur les effectifs : le nombre de commandes est multiplié par 4,5 et les effectifs par 2,7 maxi. Même s'il y a une zone robotisée, elle n'effectue que 8% du travail du Drive. Le nombre d'employés a été sous-évalué.

2 magasins installés l'été prochain : Mondeville et Chelles.

INFORMATION SUR LES TESTS EOS, EXCELLENCE OPERATIONNELLE SIMPLIFIEE, EN COURS

Carrefour n'a pas évolué à la vitesse du marché. L'amélioration de la rentabilité passe par la réponse aux besoins des nouveaux marchés pour les clients. En clair développer la productivité en simplifiant l'organisation ???

4 magasins pilotes :

- Claye-Souilly
- Aix-en-Provence
- Bègles (sur modèle organisationnel en octobre)
- Reims-Cernay (sur modèle organisationnel en octobre)

Au regard de ce qui a été présenté, il n'y a pas grand-chose de nouveau. Sauf que si ce n'est pas fait dans les magasins, c'est parce qu'il n'y a pas assez de personnel. Donc si Carrefour veut des magasins nickel avec des rayons pleins, propres, avec des prix affichés, du personnel au service des clients, il faut les effectifs nécessaires.

INFORMATION SUR LA MISE EN PLACE D'UN TEST DE PARTENARIAT EN MAGASIN AVEC DARTY

Magasins test : La ville du bois et Limoges Boisseuil. (Durée de 6 mois à 1 an)

Ce sont des magasins Darty à l'intérieur des hypers (shop in shop). Carrefour prend une franchise Darty, le Directeur du magasin reste Directeur de l'EPCS, le manager est le « patron » de Darty.

Même structure que chez Carrefour : Manager, niv.4, vendeurs, back

Avant l'arrivée de Darty, les réserves et la SDF seront vidés. Les produits qui ne seront pas vendus iront dans d'autres magasins ou retourneront en entrepôt. **Darty prend les m2 vides.**

Ce sont les entrepôts Darty qui livrent les magasins.

Les salariés demeurent salariés Carrefour sous statut social Carrefour, mais ils porteront les tenues Darty. Ils auront une formation Darty.

4 semaines de formation : 3 semaines dans un magasin Darty et 1 semaine en salle.

Tous les magasins ne sont pas éligibles. (Ceux qui ont un magasin Darty à proximité)

Comment se fera la rémunération des vendeurs sur les produits Darty ?

La rémunération des vendeurs sera abordée lors d'une commission vendeur spécifique Darty du 1^{er} octobre.

Que vont devenir nos SAV ? Car nous supposons que Darty arrive avec son SAV.

Il y aura un SAV Darty, mais les SAV magasin restent pour gérer tout ce qui n'est pas de l'EPCS.

Les clients qui voulaient un financement allaient chez Banque Carrefour. Après avec Darty ?

Pas de réponse, point en réflexion par Carrefour.

Est-ce que les salariés conserveront les 10% remise salariés ?

Oui, mais ils se feront sous forme de remise immédiate.

Plus de journée carte PASS chez Darty.

Si les vendeurs ne réalisent pas les objectifs Darty, que deviennent-ils ?

Pas d'objectifs Darty, objectifs Carrefour.

Les salariés qui ne souhaitent pas intégrés Darty, que deviennent-ils ?

Géré au cas par cas.

Les nouveaux embauchés seront-ils Carrefour ?

Oui.

Les vendeurs continueront-ils d'utiliser les logiciels Carrefour, l'outil REMU... ?

Non, outils DARTY.

Y aura-t-il 2 rémunérations vendeurs distinctes (EPCS DARTY et EPCS Carrefour) ?

Oui

INFORMATION/CONSULTATION SUR LE PROJET DE CESSION DE M2 DE NOS MAGASINS

Le but : augmenter la rentabilité et l'attractivité des sites.

15 sites concernés :

- Moins de 500 m2 : Montesson, Saint Malo, Vannes et Lievin
- Entre 500 et 1 000 m2 : Anglet, Fourmies, Mondeville, Moulins, Pontault Combault
- Plus de 1 000 m2 : Sartrouville, Bourges, Ecully, Aulnay, Dijon et Angers

Objectifs : Nouvelle répartition des surfaces et augmentation de la part de l'alimentaire.

Exemples d'enseignes : Promocash, Action, Decathlon...

Si on supprime des m2, quel est le devenir des salariés Carrefour ?

Chaque magasin a ses spécificités, tout dépend la taille de la surface cédée et où se situe cette surface. Pas capable de dire quels seront les impacts sociaux.

Nous demandons que la consultation soit reportée car pas assez d'éléments et pas de documents avant le CCE.

Pour le magasin de Moulins Surface cédée dans le magasin ou dans la galerie ?

800 m2 dans le magasin.

Sur l'EPCS ?

Sur le non-al, pas forcément l'EPCS.

Le magasin de Bourges s'est agrandi il y a peu de temps, aujourd'hui vous cédez de la surface. On aimerait comprendre.

Ce n'était pas un agrandissement, mais la création d'une jardinerie à l'extérieur (???). Beaucoup de concurrence concernant cette jardinerie, pas les résultats escomptés, donc cession des m2.

Si Carrefour ne trouve pas à vendre ces surfaces ?

Ces surfaces risquent d'intéresser des enseignes.

Mais si ce n'est pas le cas ?

Carrefour ne sait pas répondre !!!

Prochain CCE le 14 novembre.