

# **CONFORAMA**

**Procès-verbal du  
Comité social et économique  
SECLIN  
Réunion ordinaire n°33  
du 26 mai 2021**

# ABSENTS ET PRÉSENTS

## Etaient présents pour la direction :

- ◆ M. Arnaud CLEMENT, directeur régional et président du CSEE Seclin.
- ◆ Mme Véronique LOUIS, responsable ressources humaines région Nord-Pas-de-Calais / invitée permanente

## Présents en qualité de titulaires 1er Collège :

- ◆ Mme Jessica CABRE
- ◆ M. Mickaël COUSIN
- ◆ Mme Sabrina DUPUIS
- ◆ M. Richard POTET
- ◆ M. Patrick VARLET
- ◆ M. Raphaël CANTA
- ◆ M. Stéphane MAINGUY

## Absents et excusés en qualité de titulaires 1er Collège :

- ◆ Mme Martine BALSACK (remplacée par M. Jean-Louis ROBIS)
- ◆ Mme Sandrine DELOS (remplacée par Mme Isabelle BOUGES)
- ◆ M. Didier PIENNE (remplacé par Mme Isabelle CAUX)

## Présents en qualité de suppléants 1er Collège :

- ◆ M. Jean-Louis ROBIS (remplace Mme Martine BALSACK)
- ◆ Mme Isabelle BOUGES (remplace Mme Sandrine DELOS)
- ◆ Mme Isabelle CAUX (remplace M. Didier PIENNE)
- ◆ M. Philippe SIZUN

## Absent et excusé en qualité de titulaire 2ème Collège :

- ◆ M. François DELVILLE

## Présents en qualité de titulaire 3ème Collège :

- ◆ M. Gérald BIET
- ◆ M. Yves BIGOTTE

## Absent en sa qualité de représentant syndical :

- ◆ M. Philippe DUMONT (CGT)

Soit **12** élus en capacité de voter.

# ORDRE DU JOUR

Point 1 : Approbation des PV des réunions précédentes 24 et 26 février / 5 ; 19 et 31 mars / 21 avril / 10 mai .....	5
Point 2 : Pendant la période de fermeture administrative des magasins, les vendeurs cuisine ont-ils travaillé depuis leur domicile ? Dans cette hypothèse, comment ont-ils été rémunérés ?.....	5
Point 3 : Information et consultation sur la modification des horaires magasin lors du premier mercredi des soldes d'été .....	6
Point 4 : Données économiques NPC arrêtées au 30/04/2021.....	12
Point 5 : Quel est le montant récupéré dans le compte d'exploitation de l'entreprise du projet Relais Colis (demande du 21.04.2021) ?.....	13
Point 6 : Demande de baisse du taux d'objectif sur les garanties et crédits dû à l'impact des chèques fidélité, dont la date d'utilisation a été repoussée au 02.08.2021.....	15
Point 7 : Montant des comptes « œuvres sociales » et « fonctionnement » arrêtés vers le 15 mai ?.....	16
Point 8 : Données sociales NPC arrêtées au 30/04/2021 .....	17
Point 9 : Point sur l'avenir des rayons micro-informatique .....	19
Point 10 : Régularisation des jours de fractionnement : où en est-on ? .....	23
Point 11 : Questions relatives au PSE : .....	23
Y a-t-il des personnes du magasin de Louvroil reclassées à BUT Louvroil ? .....	23
Est-il exact que l'ancien magasin Conforama de Leers va rouvrir sous l'enseigne BUT ?.....	24
Divers .....	25

# COMPTE RENDU DES DEBATS

*La réunion débute à 10h00.*

*La réunion préparatoire a eu lieu de 13 h à 16 h la veille.*

**M. CLEMENT** fait la lecture de l'ordre du jour. Il adresse un message de félicitations pour la réouverture des magasins qui a été exceptionnelle au niveau de la région. Les magasins ont été au rendez-vous en termes de commercialité. Le PDG a visité le magasin d'Englos avec le directeur opérationnel M. Charles-Henri LEFEVRE qui a lui même effectué la visite de sept magasins dont ceux de Douai, Lens, Valenciennes, Dunkerque et Saint-Omer. Il souligne que le retour a été assez dithyrambique : les magasins sont commercialement présents et les équipes sont engagées et proches du client. Les résultats sur la réouverture placent la région en deuxième position au national en termes de chiffre d'affaires. L'entreprise a réalisé, au global, 35 000 000 euros de chiffre d'affaires entre mercredi et samedi, sachant qu'elle a prévu 25 000 000 euros. La région Nord-Pas-de-Calais réalise un taux historique de NPS à + 49 et se positionne deuxième région de France, et un taux de satisfaction historique de 91 % et se positionne première région de France. L'entreprise a mis la région à l'honneur avec le tournage des vidéos de préparation et de réouverture au niveau du magasin de Valenciennes. De plus, les résultats des services tels que la GLD et le crédit ont été exceptionnels avec 27,8 en TRC. Il ajoute que la région a brillamment atteint ses objectifs et souligne qu'il a tenu le même discours auprès des directeurs de magasin à qui il a demandé de véhiculer le même message aux équipes d'encadrement. Il pense qu'après les deux mois de fermeture, budgétairement parlant, la région sera capable de sortir une fin d'exercice à l'équilibre. Il a demandé aux directeurs et aux équipes d'encadrement de fêter la victoire avec les équipes dans le respect des gestes barrières et des mesures sanitaires et certains magasins l'ont déjà fait.

**M. POTET** indique que le nombre d'entrées au niveau du magasin de Valenciennes était d'environ 2 000 mais il s'inquiète de la pérennité du stock : il rappelle qu'au mois de décembre, lors de la réouverture, les magasins ont eu du stock mais ce dernier a été épuisé au bout de deux semaines.

**M. CLEMENT** pense que le stock va continuer à s'améliorer. Les indicateurs lui paraissent assez optimistes et les valeurs achetées par l'entreprise coïncident avec le budget à réaliser. Il ajoute que le niveau d'encours n'a jamais été aussi faible grâce aux équipes du back-office, les encours Cetelem ont été gérés d'une manière exceptionnelle. Il faut vendre du disponible et faire sortir le stock aux clients.

**M. CANTA** souhaite savoir ce que M. CLEMENT a dit exactement aux directeurs sur l'emporté différé.

**M. CLEMENT** répond qu'il leur a dit qu'il faut que le produit acheté par le client soit un produit disponible, que la marchandise sorte rapidement et qu'il faut éviter la rétention de stock. Il ajoute qu'il faut aussi avoir du bon sens et ne pas refuser une vente.

**M. CANTA** demande s'il est acceptable de refuser une vente si cela dépasse une semaine.

**M. CLEMENT** répond que cela est inacceptable.

**M. CANTA** demande à M. SIZUN les directives données par le directeur.

**M. SIZUN** répond que la directive est d'emporter la marchandise sous cinq jours au maximum et de refuser une vente au-delà de ce délai.

**M. CANTA** le confirme.

**M. CLEMENT** souligne qu'il n'a pas pu dire cela aux directeurs de magasin. Il explique que sur les onze magasins de la région, certains vont appliquer à 100 % ses directives et d'autres vont les interpréter à leur manière. Il pense qu'il est préférable de commencer le starter au dépôt avec les vendeurs en montrant physiquement le stock. Il ajoute que si le client ne veut pas emporter sa marchandise, alors que c'est une vente avec le crédit et la GLD, le vendeur, qui est responsable et autonome, n'aura pas besoin l'accord de son supérieur pour valider la vente.

**M. VARLET** réplique qu'il a été dit que le responsable devait valider une commande qui ne passait pas. Il souligne qu'il ne veut pas perdre une vente parce que le produit n'est pas en stock et que s'il le faut, il effectue une commande du produit que le client demande.

**M. CLEMENT** répond que cela est évident, mais comme le stock est existant, il faut le faire sortir et libérer un peu d'espace.

**M. ROBIS** indique qu'il préfère vendre du stock car l'entreprise a toujours des problèmes de commande et le délai pour la réception des commandes est d'un mois ou plus.

**Mme CABRE** indique qu'au magasin de Béthune, si un client ne veut pas emporter la marchandise, avec son accord, elle sera affectée à un autre client et il attendra la prochaine commande.

**M. CLEMENT** répond que c'est la méthode à adopter et souligne que cela n'est possible que dans les magasins qui ont une certaine maturité.

**M. VARLET** indique que cela n'est pas simple à réaliser.

**M. ROBIS** pense que c'est pour cette raison qu'il faut créer de nouveaux postes, sachant que les magasins manquent de relation avec le client.

**M. CLEMENT** pense que M. ROBIS a en partie raison. Sur la réouverture, la région a perdu 4 points en taux de transformation par rapport à N-2 : cela signifie qu'elle a manqué du personnel pour pouvoir transformer tous les clients.

### **Point 1 : Approbation des PV des réunions précédentes 24 et 26 février / 5 ; 19 et 31 mars / 21 avril / 10 mai**

**M. POTET** indique que l'instance pourra passer à l'approbation des PV du 24 février, des 5 et 19 mars. Il précise qu'il a reçu le PV du 26 février le 18 mai, donc l'instance n'a pas eu le temps d'en prendre connaissance et celui du 31 mars a été finalisé hier. Il a reçu celui du 21 avril une dizaine de jours et celui du 10 mai très récemment.

**M. CLEMENT** indique qu'il a donné hier sa réponse sur celui du 31 mars.

**M. POTET** précise que les accords stipulent qu'il doit lui envoyer le PV huit jours avant la réunion. Il demande l'orthographe du nom de « M. ACQUIER » évoqué au point 19.

**Mme LOUIS et M. CLEMENT** répondent qu'il s'agit de M. HAQUET.

---

#### **AVIS DU CSE**

##### **pour l'approbation du procès-verbal des réunions des 24 février, 5 mars et 19 mars**

12 élus en capacité de voter

12 votes favorable(s)

0 vote(s) défavorable(s)

0 abstention(s)

---

**M. POTET** ajoute qu'un report sera effectué pour les PV du 26 février, 31 mars, 21 avril et 10 mai. Il précise que le PV du 19 mars contiendra des annotations de Mme BALSACK concernant des fautes de frappe et de syntaxe.

### **Point 2 : Pendant la période de fermeture administrative des magasins, les vendeurs cuisine ont-ils travaillé depuis leur domicile ? Dans cette hypothèse, comment ont-ils été rémunérés ?**

**M. CLEMENT** explique que la décision était de faire venir les vendeurs cuisine en magasin, en fonction du besoin des magasins, pour qu'ils puissent continuer à traiter les sujets de cuisine. Les vendeurs cuisine de la région ont été rémunérés dès qu'ils venaient en magasin. Il souligne qu'il n'a pas demandé aux cuisinistes de travailler de chez eux mais certains ont été sollicités par leurs clients via l'adresse mail dédiée aux cuisinistes. Ils ont donc contacté leur chef de rayon pour avoir la possibilité de venir en magasin pour traiter les sujets. Ces personnes seront payées au titre de la compensation et au cas par cas : le directeur de magasin et le chef de rayon feront un point avec le cuisiniste pour déterminer le nombre d'heures pendant lesquelles ce dernier a travaillé.

**M. VARLET** demande s'il a fait un point avec les directeurs de magasin concernant ce sujet.

**M. CLEMENT** répond que le message a été passé à tous les directeurs de magasin.

**Mme LOUIS** le confirme et précise que les directeurs de magasin sont en train de faire un point avec les cuisinistes pour appliquer la compensation.

**M. CLEMENT** propose aux élus de lui signaler si des vendeurs cuisine n'ont pas été rémunérés pour qu'il puisse le communiquer au directeur de magasin concerné. Il souligne que si les gens doivent être payés parce qu'ils ont travaillé, ils le seront.

**M. BIET** demande si ces heures seront passées en travaux divers.

**M. CLEMENT** répond qu'il faut voir cela avec le RA et pense qu'il faut les passer comme cela est effectué habituellement.

**M. VARLET** souligne que le plus important est que les choses soient réalisées dans les règles et que les vendeurs aient ce qu'ils méritent.

**M. CLEMENT** le confirme.

### **Point 3 : Information et consultation sur la modification des horaires magasin lors du premier mercredi des soldes d'été**

**M. CLEMENT** déclare qu'à date, il ne sait pas si les soldes seront décalés ou pas. Il souhaite que la position soit prise en amont, au lieu d'attendre la date officielle des soldes, pour que les collaborateurs puissent s'organiser avec les gardes d'enfant, etc.

**M. VARLET** annonce qu'il ne souhaite pas être consulté sur une date qui n'est pas précise et définitive. Il demande une suspension de séance pour pouvoir en discuter avec les autres élus.

**M. CLEMENT** explique que cette solution est proposée pour les collaborateurs. L'idée est qu'ils puissent avoir le plus rapidement possible le planning sur cette journée, pour qu'ils puissent s'organiser, sachant que c'est en plus un mercredi.

**M. POTET** demande si les autres élus souhaitent une suspension de séance.

Les élus sont favorables à une suspension de séance.

*Suspension de séance 11h05*

*Reprise 11h39*

**M. POTET** déclare que les élus sont mitigés et demande un vote à l'instance pour le report du point.

---

#### **AVIS DU CSE**

##### **pour le report du point concernant la consultation sur la modification des horaires magasin lors du premier mercredi des soldes d'été**

12 élus en capacité de voter

11 votes favorable(s)

1 vote(s) défavorable(s)

0 abstention(s)

---

**M. POTET** déclare que les élus sont favorables au report du point sachant qu'une date fixe est nécessaire pour rendre un avis.

**Mme LOUIS** indique qu'à partir du moment où une personne est contre le report du point, la consultation peut avoir lieu.

**M. POTET** répond qu'il ne s'agit pas de la majorité.

**M. CLEMENT** indique que la direction va contacter un juriste et demande une suspension de séance.

**M. CANTA** demande la raison pour laquelle la direction pense qu'il est important de consulter l'instance immédiatement.

**M. CLEMENT** répond que cela est important pour les collaborateurs et, de plus, il ne souhaite pas faire une réunion extraordinaire au mois de juin.

**M. POTET** indique qu'à chaque consultation, une date ou les informations sont données. Aujourd'hui, l'instance est dans l'expectative et dans le flou.

**M. CLEMENT** indique qu'il souhaite vérifier l'existence d'une obligation légale.

*Suspension de séance 11h44*

*Reprise 12h00*

**Mme LOUIS** déclare que les juristes consultés par la direction ont confirmé que la position de cette dernière était cohérente. La direction va prendre acte de la position des élus avec regret et le report de ce point n'aura pas lieu, les élus sont en position de refuser d'être consultés aujourd'hui. Elle souligne que l'ordre du jour a été négocié conjointement et une fois qu'il est accepté, il n'y a pas de raison qu'il soit refusé. Elle ajoute que ce n'est pas du fait de Conforama, mais celui du gouvernement, que la date des soldes soit aujourd'hui en suspens et que, peu importe la date, cela n'aura aucun impact sur la manière dont le point sera traité. Elle trouve dommage que la voix d'un élu qui ne voulait pas reporter le point n'ait pas été entendue alors que chaque élu est censé s'exprimer sur les sujets. Elle souligne que le point ne sera pas reporté et l'avis sera considéré comme négatif.

**M. POTET** réplique que sa voix a été entendue car il a bien demandé un vote de l'instance concernant le point. Les élus ne refusent pas une consultation mais ne sont pas en mesure de rendre un avis car il manque une date.

**Mme LOUIS** explique que la direction n'a pas la même perception que les élus sur le sujet. Le fait d'avoir une date, peu importe laquelle, ne changera absolument rien au fond du sujet. Ce sujet est présenté de la même manière chaque année.

**M. POTET** réplique qu'il est présenté de la même manière avec une date précise.

**M. CLEMENT** rappelle que, dans le cadre de la signature conjointe de l'ordre du jour qui n'est pas unilatéral, il a expliqué à M. POTET la raison pour laquelle il a tenu à faire la consultation aujourd'hui. M. POTET a approuvé l'ordre du jour. Il explique que si la date retenue était celle du 23 juin, la consultation aurait eu lieu aujourd'hui, et si le gouvernement décidait que ce serait finalement pour le 30 juin, il aurait juste envoyé un mail aux élus pour les informer du changement de date.

**M. VARLET** estime qu'un changement de date implique la tenue d'une réunion extraordinaire.

**M. CLEMENT** répond que non. Il indique qu'il est transparent avec l'instance car il explique la raison pour laquelle il souhaite effectuer la consultation aujourd'hui.

**M. VARLET** réplique que les élus sont aussi transparents et souhaitent une date précise.

**Mme LOUIS** répond que la direction n'a malheureusement pas la date précise et ne perdra pas de temps à faire une réunion extraordinaire « qui ne sert à rien ».

**M. CANTA** souligne que si les plannings sont établis et que finalement la date change, les délais ne seront plus respectés.

**M. CLEMENT** répond que le délai de quatorze jours sera largement respecté.

**M. CANTA** pense qu'il faut faire une réunion extraordinaire.

**Mme LOUIS** indique que ce n'est pas la première fois que ce sujet est traité. Il ne mérite pas d'organiser une réunion supplémentaire. Elle souligne que ce report n'aura pas lieu, il est considéré que les élus refusent d'être consultés ou l'avis est considéré comme négatif.

**M. VARLET** rétorque que les élus ne refusent pas d'être consultés mais demandent le report du point.

**Mme LOUIS** réplique que la direction refuse le report du point.

**M. VARLET et Mme CABRE** indiquent que les élus vont voter une résolution.

**Mme LOUIS** explique que cela ne changera pas car le point a été inscrit à l'ordre du jour de manière conjointe.

*Pause déjeuner 12h09*

*Reprise 13h30*

**M. CLEMENT** indique qu'il souhaite proposer un compromis qui est de modifier conjointement l'ordre du jour et d'indiquer le mercredi 23 juin et, en cas de modification de date, de saisir l'instance pour une réunion extraordinaire pour modifier la date.

**M. POTET** répond que les élus ont pris acte de la proposition de la direction et propose une suspension de séance.

*Suspension de séance 13h38*

*Reprise 14h20*

**M. POTET** indique que les élus sont partagés car il s'agit d'une information et d'une consultation et aucune information n'est donnée concernant les effectifs, la pause méridienne, les renforts, le CA, le prévisionnel, etc.

**M. CLEMENT** propose que les élus lui posent les questions.

**M. ROBIS** demande si, dans le cas où les élus acceptent d'être consultés, la date retenue est celle du 23 juin.

**M. CLEMENT** répond que oui et ajoute qu'en cas de décalage gouvernemental, une réunion extraordinaire sera organisée.

**M. ROBIS** ajoute que les élus souhaitent que cela soit indiqué dans la présentation.

**M. CLEMENT** le confirme.

**M. CANTA** demande s'il y a une projection du nombre de personnes nécessaires entre midi et 14 h par magasin pour le mercredi 23 juin.

**M. CLEMENT** répond qu'il ne l'a pas car cela dépend de la date avec laquelle la comparaison est effectuée. Les soldes de l'année dernière ont été décalés au mercredi 15 juillet et la région a réalisé quasiment 700 000 euros de chiffre d'affaires répartis de manière assez hétérogène entre les magasins qui étaient ouverts entre midi et 14 h. Le magasin de Cambrai, qui est le plus petit magasin, a réalisé 40 000 euros et celui de Valenciennes, qui est le plus grand, a réalisé 100 000 euros.

**M. POTET** estime qu'il ne faut pas se comparer au magasin de Valenciennes car il a bénéficié de la fermeture et des produits du magasin de Louvroil.

**M. CLEMENT** explique que si la région se compare au premier jour des soldes de l'année dernière, qui est le 15 juillet, le réalisé est de 700 000 euros, si elle se compare à 2019, donc le mercredi 26 juin, le réalisé était de 850 000 euros. En 2019, l'entreprise avait déjà des problématiques de stock et l'annonce du plan social aussi. Son ambition de projection avec une date au 23 juin est que la région fera beaucoup de chiffres et si la date est décalée de quinze jours, la région fera moins de chiffres. Il ajoute qu'il est compliqué de faire une comparaison. Il pense que la région est capable de réaliser 900 000 euros le 23 juin.

**Mme CABRE** pense qu'entre midi et 14 h, elle ne fera pas de chiffres.

**M. CLEMENT** indique que si la région réalise entre 900 000 euros et 1 000 000 euros la journée, les clients seront présents du matin au soir. Il ajoute que, de plus, la coupe d'Europe se déroulera durant cette période et si l'équipe de France joue ce jour-là, cela aura aussi une incidence. Si le démarrage des soldes est décalé au mois de juillet avec la levée des restrictions sanitaires le 30 juin, les gens partiront en vacances : les soldes seront donc beaucoup moins périlleux que s'ils démarrent le 23 juin.

**M. CANTA** souligne que si la date de démarrage est décalée au mois de juillet, la projection doit aussi être modifiée.

**M. CLEMENT** le confirme. Il ajoute que le plus important pour lui est de ne pas demander au client de sortir du magasin à midi. Il estime que le planning proposé est juste et réfléchi avec une ouverture en continu le premier jour des soldes, une fermeture entre midi et 14 h le jeudi et le vendredi, contrairement à ce qui a été fait dans certains magasins auparavant, une ouverture en continu le samedi et une ouverture classique le dimanche.

**Mme CABRE** rappelle qu'il s'agit d'une information et d'une consultation. Dans le cadre d'une information, elle demande donc les chiffres entre midi et 14h générés par les soldes de l'année dernière, étant donné qu'il s'agit d'une modification des horaires.

**Mme LOUIS** indique qu'il faut comprendre que la comparaison est impossible entre les deux exercices.

**Mme CABRE** réplique que l'objectif est de faire comprendre à la direction que cela ne sert à rien d'ouvrir entre midi et 14 h.

**M. CLEMENT** souligne qu'il est nécessaire d'ouvrir entre midi et 14 h car cela permet d'avoir une fluidité et de procurer une certaine tranquillité aux clients et, de plus, les magasins n'ouvrent qu'à 10 h. Il ajoute qu'il est complètement aberrant de penser que le premier jour des soldes les magasins ferment à midi. Les clients seront présents à minima jusqu'à 12 h 30 ou 12 h 40 et demander aux clients de partir à midi crée de l'insatisfaction.

**Mme CABRE** réplique que ce sera à 12 h 30 comme il vient de le dire.

**M. CLEMENT** pense qu'il est plus simple d'ouvrir entre midi et 14 h 00 avec une pause méridienne comme d'habitude et un repas offert aux salariés comme l'année dernière. Il souhaite plutôt aborder ces points plutôt que de le convaincre de ne pas ouvrir entre midi et 14 h. Il rappelle que pour la réouverture des magasins, il a pris la décision de fermer entre midi et 14 h sur les deux régions car il a estimé que cela ne servirait à rien. Il pense avoir bien fait et cela s'est bien passé. Il indique qu'il peut donner les chiffres mais ils peuvent être aussi interprétés par chacun : les salariés peuvent dire que ce sont des clients qui sont arrivés avant midi. Il souligne qu'il faut ouvrir en continu le premier jour des soldes car tous les concurrents le feront et l'entreprise ne peut pas être à contre-courant de ce qu'ils réalisent.



**Mme LOUIS** indique que l'actualité rapporte que les gens sont aujourd'hui dans les magasins quelle que soit l'activité des magasins. Elle ajoute qu'il ne faut pas oublier que tous les secteurs ont subi la fermeture administrative et des millions d'euros ont été perdus. Aujourd'hui, les soldes sont une opportunité de remplir les caisses et s'ils ont lieu le 23 juin, les gens consommeront car ce ne sera pas encore la période de vacances scolaires. Elle trouve dommage de se priver d'un chiffre potentiel après un PSE et une fermeture administrative.

**M. CLEMENT** ajoute que cette situation est similaire à celle du 8 mai et du 13 mai : il rappelle qu'il a été favorable à la fermeture sur ces deux jours mais il n'a pas eu gain de cause et a dû ouvrir le samedi 8 mai et cela a été un échec. Il rappelle aussi qu'il ne leur a pas parlé des autorisations du dimanche car les chiffres sont bons, alors que des enseignes sont ouvertes tous les dimanches. Il précise que la région a été la seule à ouvrir 100 % des magasins le lundi 24 mai et qu'elle a réalisé 600 000 euros de chiffre d'affaires alors que les régions fermées ont réalisé seulement 20 000 ou 30 000 euros. Il n'est pas possible d'allier *business* et fermeture à un moment donné. Il estime que les efforts qu'il demande aux équipes sont mesurés.

**Mme CABRE** réplique que les efforts sont toujours dans le même sens : la demande des salariés en chômage partiel qui souhaitent être payés à 100 % et la demande de prime du dépôt activé ont été refusées. Le salarié donne toujours à la direction mais celle-ci ne donne rien et les équipes en magasin partagent ce sentiment.

**M. CLEMENT** répond qu'il ne partage pas du tout ce sentiment. Il estime avoir passé beaucoup de temps en magasin et échangé avec les équipes et qu'il ne rentrera pas dans ce débat. Il ajoute que le refus ou l'approbation de cette consultation par les élus ne changeront pas sa vie, mais il trouve que l'image collective renvoyée aux collaborateurs par l'instance dont il fait aussi partie est importante. Ils pensent que ce qui importe aux collaborateurs est de savoir s'ils auront leur pause comme d'habitude et si le DM leur paiera le repas.

**M. POTET** demande si des renforts sont prévus pour les chapiteaux pendant la première semaine des soldes, ce qu'il en est de la pause méridienne et si les magasins restent sur des horaires d'ouverture « semaine ».

**M. CLEMENT** répond qu'il a validé toutes les demandes de renforts pour les chapiteaux. Il indique que pour la réouverture, il avait la possibilité d'envisager entre 5 et 10 % de renfort. La problématique est que si les équipes sont très productives, elles ne souhaitent pas avoir de renforts, mais à un moment donné, lorsque les chiffres sont très élevés, il est nécessaire d'avoir des renforts en *back-office* et au niveau des caisses.

**Mme LOUIS** confirme que lorsque des demandes de renforts sont effectuées, le nécessaire est fait.

**M. POTET** signale qu'à Valenciennes, le rayon G3 n'a plus que trois personnes, dont deux à trente heures, car deux personnes sont parties en retraite. Il indique qu'aujourd'hui, le travail au niveau de ce rayon, dont les produits sont dispersés dans tout le magasin, est ingérable.

**M. CLEMENT** indique que si le directeur de magasin ressent la nécessité d'avoir un renfort, il en fait la demande. Il ajoute que, malgré les deux confinements, certains magasins sont plutôt bien orientés en termes de résultats et sont en passe de réaliser leur budget à la fin de l'exercice. Pour un magasin, réaliser son budget est très important car il y a les primes d'encadrement et les primes des directeurs.

**M. POTET** remarque que le directeur de magasin gère les primes de l'encadrement mais les équipes qui travaillent énormément en font la demande aux directeurs qui les refusent.

**M. CLEMENT** explique que le magasin de Valenciennes est en train de réaliser un résultat exceptionnel en termes de budget. Il pense que le directeur de magasin fera tout ce qu'il faut pour atteindre le budget.

**Mme CABRE** demande s'il valide systématiquement les demandes de renfort des directeurs de magasin.

**M. CLEMENT** explique que le *process* de validation passe d'abord par Mme LOUIS avant d'arriver à son niveau. Il ajoute qu'il ne refuse jamais une demande.

**Mme CABRE** indique que cela fait plusieurs mois que les équipes demandent un renfort au niveau du dépôt du magasin de Béthune. Elle en conclut que cela est de la faute du directeur de magasin.

**M. CLEMENT** explique que les salariés ont le droit de demander ce qu'ils veulent. Il souligne qu'il a, cependant, une responsabilité et un budget à tenir. Certaines fois, il peut prendre la responsabilité de mettre plus de moyens dans certains magasins. Au besoin, les renforts peuvent être validés de manière ponctuelle. Il explique que pour avoir davantage d'effectifs en

magasin, il faut réaliser plus de chiffres et les chiffres sont liés au stock : si le stock continue à être de bon niveau, les magasins peuvent bénéficier sans problème de renfort.

**Mme CABRE** confirme que c'est toujours le salarié qui donne.

**M. CLEMENT** répond qu'il n'est pas d'accord car de temps en temps l'entreprise donne. Il ajoute que pour bénéficier de tous les fruits de son travail, il faut se mettre à son propre compte et précise qu'il n'a pas le courage d'avoir sa propre entreprise car il préfère avoir la « sécurité » d'être salarié d'une entreprise.

**M. MAINGUY** indique que pendant la NAO, les responsables au siège ont indiqué que la société était en convalescence et qu'ils n'avaient aucune visibilité.

**M. CLEMENT** répond qu'il ressent une réelle volonté de l'actionnaire d'investir en Conforama. Il est certain que la redistribution auprès des collaborateurs aura lieu et demande de faire confiance à l'actionnaire. Il ajoute qu'il est aussi salarié et attend que l'entreprise gagne de l'argent pour qu'elle puisse redistribuer une partie des gains.

**M. CANTA** demande ce qu'il en est de la prime des équipes au niveau du dépôt.

**M. CLEMENT** répond que la réponse qu'il a obtenue est que cela est une décision d'entreprise, que le sujet sera géré en CSE central et que si le besoin s'en faisait ressentir, les équipes de M. SOUHARD travailleraient sur le sujet.

**M. VARLET** remarque que les élus n'ont aucune visibilité ni sur le planning prévisionnel du personnel et des horaires ni sur l'ouverture entre midi et 14 h des chapiteaux le jour des soldes. Il ajoute qu'ils attendent les réponses.

**M. ROBIS** demande le montant prévu pour les achats consécutifs aux soldes.

**M. CLEMENT** répond que l'entreprise a l'ambition de réaliser 200 millions d'euros au moment de la réouverture jusqu'au 30 juin. Il ajoute que l'entreprise a 400 millions d'euros de stock et a commandé 40 millions d'euros de plus que nécessaire.

**M. ROBIS** demande le montant des sorties de marchandises.

**M. CLEMENT** répond qu'à date, l'entreprise a réalisé 35 millions d'euros de chiffre d'affaires et a sorti 18 millions d'euros de marchandises. Depuis la réouverture, l'entreprise est à 76 % de chiffre d'affaires par rapport à N-2.

**M. ROBIS** demande si une provision supplémentaire a été prévue.

**M. CLEMENT** répond que oui. Il rappelle que l'année dernière l'entreprise était à 250 millions d'euros de stock. Aujourd'hui, l'entreprise réalise 76 % de chiffre d'affaires et 10,6 % de sortie de marchandises, ce qui fait un écart de plus de 60 %. Il souligne que pour le *business* des soldes, le stock n'est pas un problème, de plus l'entreprise est en train de reprendre du 3-6-5 et de la dépréciation qui est à 429 000 euros sur la région.

**M. ROBIS** s'inquiète de se retrouver comme l'année dernière sans produits au bout de cinq jours et de voir les clients partir à la concurrence.

**M. CLEMENT** rassure en disant que ce ne sera pas le cas. Il s'inquiète plutôt pour les téléviseurs.

**M. ROBIS** indique que les clients sont allés à la concurrence pour acheter les téléviseurs. Il note aussi une mauvaise répartition au niveau des gammes.

**M. CLEMENT** répond qu'il n'est pas spécialiste sur le sujet. Il ajoute qu'au premier jour des soldes de l'année dernière, la région a réalisé 666 530 euros. La région a été positionnée quatrième alors que, généralement, elle détient la première place, cela est dû au fait que les soldes aient été décalés au 15 juillet, sachant que les clients étaient déjà partis en vacances à cette période. Il pense que la région pourrait réaliser un million d'euros de chiffres d'affaires si les soldes débutent le 23 juin et s'ils débutent le 15 juillet, elle doit faire mieux que l'année dernière. Concernant l'ouverture à midi et l'organisation du personnel, aujourd'hui, il est possible de prendre 10 % de personnel en plus en cas de besoin.

**Mme CABRE** indique que tous les intérimaires sont partis à cause du confinement.

**M. CLEMENT** répond que c'est la vie des entreprises actuellement. Il demande s'il a répondu à la question de M. VARLET.

**M. VARLET** répond qu'il ne l'a pas convaincu et qu'il reste sur sa position.

**M. COUSIN** ajoute qu'il est du même avis que M. VARLET.

**M. POTET** pense qu'il faudra une suspension de séance.

**Mme LOUIS** indique qu'elle ne comprend pas l'utilité d'une suspension de séance car les avis n'évoluent pas. La problématique de départ est qu'à date, la date de démarrage des soldes n'est pas encore connue.

**Mme CABRE** réplique que ce n'est pas le problème. Elle précise que la consultation concerne la modification des horaires et qu'elle souhaite avoir les chiffres entre midi et 14 h pour prouver que cela ne sert à rien d'ouvrir en continu, mais ces chiffres n'ont pas été donnés.

**M. CLEMENT** explique que même s'il donne les chiffres, les élus vont rendre un avis négatif. Il ajoute que cela ne va pas l'empêcher d'ouvrir en continu.

**M. CANTA** réplique qu'il faut d'abord avoir les informations avant de pouvoir rendre un avis.

**Mme CABRE** ajoute qu'il leur faut les informations sur le planning prévisionnel, les chapiteaux, le nombre de salariés.

**M. CANTA** ajoute que les élus veulent aussi savoir si Conforama paiera le repas des équipes. Il rappelle que M. CLEMENT avait confirmé que le sujet des repas allait être acté au PV.

**Mme CABRE** remarque que les salariés n'auront pas accès au PV rapidement.

**Mme LOUIS** réplique que les salariés n'attendent pas les PV pour être informés et ajoute que des synthèses sont réalisées et un travail est effectué avec les directeurs de magasin pour l'organisation du *business* et des effectifs.

**M. CLEMENT** le confirme.

**Mme CABRE** estime que les directeurs de magasin disent ce qu'ils veulent.

**M. VARLET** remarque que lorsqu'il a fallu rouvrir les magasins, les plannings sur GTA ont été envoyés à chaque collaborateur une semaine avant que les élus ne soient consultés.

**Mme CABRE** rappelle que la direction était censée les envoyer mais que cela n'a pas été fait.

**M. CLEMENT** réplique que Mme MELLOTT les a envoyés.

**Les élus** répondent qu'ils ne les ont pas reçus.

**M. CLEMENT** répond qu'à un moment donné, les élus doivent comprendre qu'il est impossible de tout accomplir. Il ajoute que la réouverture s'est très bien passée et ne pense pas que les salariés aient été lésés. Il indique que certaines choses ont été décidées en CSE alors que certains salariés et élus l'appellent ensuite pour lui dire que « c'était mieux avant ».

**Mme LOUIS** indique qu'elle a reçu quatre plannings envoyés par Mme MELLOTT.

**M. CLEMENT** rappelle que, l'année dernière, le sujet de la modification d'horaires a été abordé de la même manière.

**Mme CABRE** remarque que les élus lui ont déjà reproché le manque d'informations.

**M. CLEMENT** propose d'arrêter la réunion.

**M. POTET** indique que si M. CLEMENT arrête la réunion, il s'agira d'une suspension de séance, l'ordre du jour n'étant pas épuisé.

**Mme LOUIS** affirme que ce qu'attendent les élus est le report du point et la tenue d'une réunion extraordinaire avec une présentation des chiffres, ils en concluront ensuite qu'il n'est pas nécessaire d'ouvrir entre midi et 14 h et rendront un avis négatif. Elle ajoute qu'elle ne voit pas pour quelle raison cela n'est pas dit ouvertement.

**Mme CABRE** réplique que les élus l'ont dit ouvertement mais la direction a souhaité appeler les juristes.

**M. ROBIS** ne comprend pas pour quelle raison le point est abordé alors qu'aucune date n'est annoncée.

**M. CLEMENT** explique qu'au départ l'ordre du jour ne comprenait pas ce point mais étant donné que le CSE prochain se tiendra le 30 juin, et si les soldes étaient décalés de quinze jours, cela n'arrangerait pas les salariés. Il a donc décidé de mettre ce point pour anticiper et pour les salariés. Il ajoute qu'il ne pouvait pas non plus demander aux encadrements, qui étaient en pleine réouverture, de préparer deux plannings prévisionnels pour la fin du mois de juin et le début du mois de juillet, sachant qu'ils ont déjà beaucoup de travail à effectuer. Il pensait que les élus pourraient le comprendre.

**Mme LOUIS** ironise en disant que les élus et la direction ne recherchent pas le même objectif.

**M. CLEMENT** déclare que la direction accepte de ne pas consulter le point ce jour et réfléchira à un report ou non du point.

**M. CANTA** conclut que le point sera reporté.

**M. CLEMENT** répond qu'il verra. Il demande l'avis de Mme LOUIS sur le report ou le non-report du point.

**Mme LOUIS** répond que la direction n'a pas le choix et doit le reporter car l'employeur a l'obligation de faire une information consultation. Elle ajoute que cela n'a aucun intérêt, n'est pas productif, n'est pas professionnel, ne permet pas d'avancer alors que le contexte est très compliqué pour tout le monde.

**M. CLEMENT** ajoute que la direction a le choix d'opter pour ce que les juristes ont proposé mais elle ne le fera pas. Il indique que le point sera donc reporté.

**M. POTET** indique que cela est épuisant car le point est débattu depuis plusieurs heures et les mêmes choses sont répétées. Il souligne qu'il n'existe pas de camp mais il trouve que la situation est dommage.

**M. CLEMENT** répond qu'il en prend la responsabilité car il a pris la décision de mettre ce point à l'ordre du jour.

#### **Point 4 : Données économiques NPC arrêtées au 30/04/2021**

**M. CLEMENT** indique que la fermeture du mois d'avril se reflète dans les résultats. Il souligne que la région a sorti 3 390 000 euros de marchandises, alors que lors du premier confinement, elle a sorti 276 000 euros. Elle a réalisé 44 % du budget qui était de 8 400 000 euros en étant fermé. Comme il l'a dit en introduction, les équipes ont bien travaillé sur la sortie de marchandises : la région reste en positif par rapport à N-1 avec 600 000 euros d'avance. Il manque 9 800 000 euros sur le budget mais cela est largement faisable surtout si la région continue à dynamiser la sortie de marchandises. L'objectif qu'il a demandé aux directeurs de magasin d'atteindre à la fin du mois de juin est de rattraper le retard sur le budget et d'être à zéro. Il espère que les soldes ne seront pas décalés car cela désavantagera la région. Concernant la marge commerciale, la région a été capable de réaliser 26,4 % de marge pour un budget de 24,5 % contre 19,4 % à N-1, et au cumul, elle réalise 23,5 % pour un budget de 22,7 % et est à 3,7 points de plus que l'année dernière. Cela permet, au cumul, d'avoir un excédent de marge de 2 200 000 euros versus N-1, et il ne manque que 1 700 000 euros de marge versus le budget avec deux confinements. Il indique que commenter les indicateurs services n'a aucun intérêt car les magasins étaient fermés. Au cumul, le résultat opérationnel de la région est de + 2 000 000 euros, alors que l'année dernière, elle faisait - 730 000 euros. La région étant budgétée à 2 900 000 euros, il manque donc 900 000 euros de résultat opérationnel. Au cumul, le magasin de Seclin est + 100 000 euros de résultat opérationnel versus le budget, celui de Lens est à + 10 000 euros, celui de Béthune est au budget. Le magasin de Seclin réalise une des meilleures performances de la région et il ne lui manque que 400 000 euros de chiffre d'affaires et 6 000 euros de marge commerciale, cela signifie qu'il a une très bonne variété de produits G13, et il a plus de 25 000 euros de marge comptable. Il maîtrise très bien sa ligne frais personnel avec une économie, au cumul, de 130 000 euros par rapport au budget. Les magasins de Saint-Omer, Boulogne et Englos sont dans des situations plus compliquées, et celui de Dunkerque, au niveau duquel des travaux complets ont été réalisés, sera le seul magasin où il sera difficile de faire le budget. Les magasins de Douai, Béthune, Lens, Seclin, Valenciennes et Cambrai pourront faire le budget sans problème. Il pense que la région est capable de réaliser le résultat opérationnel.

**M. ROBIS** s'enquiert des performances des magasins sur internet et des chiffres réalisés avec les offres partenaires.

**M. CLEMENT** répond qu'il pourrait obtenir les chiffres sur internet. Il explique qu'en extrayant la période de confinement, le chiffre d'affaires sur internet est à 8 % du chiffre d'affaires total, donc 92 % est réalisé en magasin.

**M. ROBIS** indique que parfois les gens n'effectuent pas la transaction sur internet mais vont aller voir le produit en magasin.

**M. CLEMENT** répond qu'il le sait. L'ambition est de réaliser 15 % du chiffre d'affaires sur internet et cela a été partagé en CSE central. Pendant le confinement, l'entreprise ne donne accès aux clients qu'au site internet, mais la région n'a fait que 25 % des chiffres en prise de commande et perd 75 %.

**M. ROBIS** indique qu'il serait intéressant de connaître les chiffres de progression des ventes de meubles sur les mois de mars et d'avril.

**M. CLEMENT** répond que ces chiffres sont disponibles dans les revues et la FNAEM réalise de très bons rapports sur le sujet.

**M. ROBIS** ajoute que cela permet de faire de véritables prévisions de chiffres et de connaître le manque à gagner en magasin.

**M. CLEMENT** répond qu'il n'est pas spécialiste et ajoute qu'il pourrait solliciter les équipes de Mme Anne-Sophie REMBAULT pour partager quelques données.

**M. VARLET** estime que l'augmentation des chiffres sur internet implique une diminution de la fréquentation en magasin et impactera les salariés.

**M. ROBIS** pense que le client qui commande sur internet ne va pas en magasin.

**M. CLEMENT** le confirme et indique que le magasin de Saint-Omer a encore de belles années devant lui.

**M. ROBIS** ajoute que ce profil de client évolue aussi car aujourd'hui les personnes de 70 ans commandent maintenant sur internet.

### **Point 5 : Quel est le montant récupéré dans le compte d'exploitation de l'entreprise du projet Relais Colis (demande du 21.04.2021) ?**

**M. CLEMENT** indique qu'il a eu la réponse aujourd'hui et que la région touchera au total 545 euros de commission au mois d'avril. Il pense que le Relais Colis a été arrêté dans certains magasins car le magasin de Cambrai n'y figure pas.

**Mme CABRE, M. COUSIN et M. CANTA** confirment que cela a continué.

**M. CLEMENT** pense que les directeurs de magasin avaient la latitude d'arrêter ou de continuer le Relais Colis.

**Mme CABRE** le confirme.

**M. ROBIS** signale que les clients continuent d'avoir les messages qui les envoient au magasin d'Englos au lieu du dépôt.

**M. CLEMENT** pense que cela concerne tous les magasins avec un dépôt déporté et indique que le problème a déjà été remonté. La région a touché 565 euros au mois de mars mais les magasins de Cambrai et Dunkerque n'y sont pas non plus. Elle a touché 3 439 euros d'octobre 2020 à avril 2021. Sur l'exercice précédent, la région a touché 10 000 euros.

**M. VARLET** juge que le Relais Colis constitue un travail supplémentaire pour les salariés pour peu de profit, de plus le salarié n'en bénéficie pas.

**M. CLEMENT** rappelle que l'objectif du projet n'était pas de faire du *business* mais de faire venir les clients en leur donnant les bons d'achat de cinq euros.

**M. ROBIS** remarque qu'il est rare que les clients viennent.

**M. VARLET** ajoute que sur un colis, le magasin touche vingt centimes d'euros et rétribue cinq euros.

**M. CLEMENT** explique que l'intérêt du projet est d'aller chercher un client chez le concurrent pour le faire venir chez Conforama. Ce sujet fait partie des orientations stratégiques. Cela rapporte 150 000 euros à l'entreprise.

**M. CANTA** indique qu'en CSEC, dès le départ, les élus centraux avaient prédit ces résultats. Cela donne une charge de travail en plus aux salariés qui ne sont pas payés dessus. De plus, la plupart du temps les gens n'utilisent pas les cinq euros.

**M. BIET** demande s'il est possible d'avoir le nombre de bons utilisés à l'aide du code du bon.

**M. CLEMENT** répond que oui et que cela avait été donné par les magasins à un moment donné. L'un des meilleurs magasins qui donnaient les bons était celui de Cambrai. Il souhaite savoir ce que cela représente en termes de nombre de colis.

**M. COUSIN** répond que le colis coûte 42 centimes.

**M. CLEMENT** conclut que cela fait 2 380 colis sur l'année au magasin de Douai et en moyenne sept à huit colis par jour. Il demande si cela est possible.

**M. ROBIS** répond que oui.

**M. CLEMENT** indique qu'au national, depuis le début, l'entreprise a touché 377 000 euros.

**M. COUSIN** demande si l'entreprise est majorée sur les retours de colis.

**M. CLEMENT** répond qu'il ne le sait pas.

**Mme DUPUIS et Mme CABRE** indiquent que les retours sont plus nombreux.

**Mme DUPUIS** ajoute que cela fait partie des Vinted.

**M. CLEMENT** indique que de grosses disparités existent entre les magasins et que le magasin de Fréjus n'a plus de Vinted depuis plusieurs mois. Il demande à Mme DUPUIS de confirmer qu'au niveau de son magasin il y a bien du Vinted.

**Mme DUPUIS** répond qu'entre samedi et le passage du camion d'hier, elle avait 25 sacs Vinted.

**M. CLEMENT** demande le nombre de clients qui récupèrent. Il pense que les clients ne retirent pas mais les colis partent de Conforama.

**Mme DUPUIS et Mme CABRE** le confirment.

**M. CLEMENT** indique qu'il note le point.

**Mme CABRE** ajoute qu'elle reçoit quatre ou cinq colis de Relais Colis mais en retourne vingt par jour.

**M. POTET** s'étonne que le nombre de dépôts soit aussi élevé par rapport au nombre de réceptions.

**M. CLEMENT** explique que c'est le client qui paie le transport et l'envoi au magasin le plus proche de chez lui qui est peut-être Conforama. Il indique qu'il va se renseigner car Conforama sert de boîte aux lettres mais ne gagne rien.

**Mme DUPUIS** indique que le dépôt Vinted coûte 30 centimes d'euro.

**M. CANTA** conclut que cela coûte autant que les colis de 5 kilogrammes.

**M. ROBIS** ajoute que seuls les colis volumineux coûtent plus cher et pense qu'il faut demander ce qui est considéré comme colis volumineux.

**M. POTET** répond qu'il s'agit des colis pesant plus de 40 kilogrammes et indique que son magasin a déjà reçu un spa.

**Mme CABRE** ajoute qu'elle a reçu une fois un canapé.

**M. CLEMENT** indique que ces situations ont eu lieu au tout début et que ce problème a déjà été réglé.

**Mme CABRE** le confirme. Elle ajoute que des clients achètent sur conforama.fr et se font livrer en Relais Colis chez Conforama.

**M. POTET et M. CLEMENT** pensent que ce ne sont pas des produits Conforama mais des produits de la Marketplace.

**M. ROBIS** estime que ce sujet devrait être traité en CSSCT car la limitation de port de charge devrait être prise en compte.

**M. POTET et M. CANTA** répondent que les colis lourds ne sont plus acceptés.

**M. COUSIN** indique que son magasin a reçu un buffet Alinea il y a quinze jours.

**Mme CABRE** ajoute que les colis Oscaro ne sont pas légers non plus.

**M. ROBIS** pense qu'il faut être vigilant sur le sujet et mettre le sujet à l'ordre du jour de la CSSCT.

**M. CANTA** confirme que le magasin de Cambrai a arrêté le Relais Colis.

**M. CLEMENT** ajoute que certains magasins en France ont arrêté.

**M. POTET** demande si le Relais Colis a été arrêté parce que ce n'est pas rentable et s'ils reprendront plus tard.

**M. CLEMENT** répond que si le magasin de Cambrai l'a arrêté, il ne se battra pas pour qu'il soit remis en place.

**M. CANTA et Mme CABRE** ajoutent que le Relais Colis est de toute façon une perte de temps car il ne rapporte rien.

**M. CLEMENT** pense que l'entreprise doit se demander si elle continue ou pas.

**M. CANTA** indique que le concurrent en face du magasin de Cambrai a une structure dédiée au Relais Colis.

**M. VARLET** rappelle que la somme de 377 000 euros sur un exercice constitue un montant net et rentre chez Conforama « sur le dos des salariés » qui font le travail et qui ne gagnent rien en contrepartie.

**M. CLEMENT** indique que ces 377 000 euros ont fait que l'entreprise n'a pas mis la clé sous la porte.

**M. CANTA** demande s'il peut obtenir la somme des cinq euros donnés aux gens.

**M. CLEMENT** répond qu'il peut l'obtenir. Il ajoute que ce n'est pas cela qui va déterminer si l'entreprise continue ou arrête et pense qu'une réflexion plus globale est nécessaire. Il assure qu'il va parler du sujet du Relais Colis au niveau de la direction.

**M. VARLET** pense que M. CLEMENT devrait négocier une prime pour les salariés du dépôt pour le Relais Colis.



**M. CLEMENT** pense qu'il est préférable de négocier cela dans le cadre d'une NAO sous forme d'une prime Covid car les salariés du dépôt ont travaillé pendant la période Covid. Il pense qu'une prime de 150 euros n'est pas énorme mais cela marque une reconnaissance. Il a remonté ce sujet mais le siège lui a fait comprendre que ce n'était pas son domaine de compétence.

### **Point 6 : Demande de baisse du taux d'objectif sur les garanties et crédits dû à l'impact des chèques fidélité, dont la date d'utilisation a été repoussée au 02.08.2021**

**M. CLEMENT** rappelle que les chèques fidélité rapportent deux fois et demie la valeur et avec les taux de recours au crédit au niveau de la région qui vont être portés aux mois de mai et de juin, il ne voit pas l'intérêt de baisser ce taux, sachant que tous les vendeurs sont tous à trois ou quatre points au-dessus.

**M. ROBIS** précise que c'est lui qui a fait la demande pour que le poids de l'objectif à atteindre soit un peu moins lourd à porter par les salariés.

**M. CLEMENT** indique qu'il ne connaît pas vraiment les taux. Il pense que les vendeurs ont une prime de 140 euros qui se déclenche à partir de 91 % et les hôtesse ont une prime de 50 euros. Il pense que ce taux n'est pas à la main du magasin car il est envoyé tous les ans par le contrôle de gestion et objectivé au mois.

**M. BIGOTTE** confirme que ce taux est donné par le contrôle de gestion en début d'année, par mois et par magasin. Il donne ensuite un nombre d'ouvertures de carte par mois et par un total magasin.

**M. CLEMENT** demande si le magasin peut décider de payer les salariés à 100 % s'ils terminent à 0,5 point de l'objectif.

**M. BIGOTTE** répond que oui.

**M. CLEMENT** pense qu'au vu des taux réalisés actuellement et sachant que la région est la seule à avoir ce système de rémunération, il ne voit pas la nécessité vitale de baisser ces taux hormis la pression psychologique évoquée par M. ROBIS.

**M. ROBIS** indique que les clients savent que les bons sont valables pendant les soldes. Ils pourront donc venir avec de gros chèques fidélité qui permettent d'être remboursé à 100 % et d'avoir des abonnements à 50 %. Ces nombreux chèques vont faire augmenter le taux.

**M. CLEMENT** répond qu'il a déjà rattrapé quelques magasins sur décision : les directeurs qui ont raté leur objectif de peu peuvent l'appeler et il peut voir les magasins au cas par cas.

**M. ROBIS** indique que les salariés ont la crainte d'avoir des chèques de fidélité qui sont, aujourd'hui, devenus valables pendant les soldes.

**M. CLEMENT** indique qu'il a proposé un TRC négatif à sa hiérarchie pour le prochain exercice, cela signifie que les taux à réaliser au mois d'octobre seront plus faibles que ceux qui sont à réaliser actuellement. Il ajoute que l'objectif sur trois ans au niveau national est de 25 % et espère que le taux du Nord-Pas-de-Calais ne sera pas à 24 %.

**M. ROBIS** indique que celui de PACA est à 21 % et en conclut que la direction générale demande toujours plus au Nord-Pas-de-Calais par rapport aux autres régions.

**M. CANTA** pense que M. CLEMENT a proposé un TRC négatif car le rayon micro-informatique ne sera plus pris en compte au prochain exercice, sachant que le rayon informatique réalise beaucoup de crédits.

**M. CLEMENT** rétorque que ce n'est pas du tout le cas. Il est demandé plus à la région car elle est performante en matière de taux et elle a un système de rémunération qui la favorise.

**M. VARLET** ajoute que la région est performante car les gens du Nord-Pas-de-Calais sont mal payés et sont obligés de faire du crédit.

**M. CLEMENT** répond que ce n'est pas vrai. Il souhaite qu'un jour les salariés de Conforama puissent être tous alignés sur le système de rémunération du Nord-Pas-de-Calais.

**M. POTET** pense que les taux donnés en début d'exercice ne concernent que les hôtesse, sachant que les vendeurs n'ont pas de taux objectif variable par mois. Ils ont un taux objectif de 28 % pour le financement et 5 % pour les garanties.

**M. BIET** indique que cela dépend des magasins.

**M. VARLET** ajoute qu'à Saint-Omer, le taux de crédit est pris sur celui du N-1 : au mois d'avril 2020, le taux était à 28 % et en 2021, les vendeurs devaient réaliser 28 % pour obtenir les primes.

**M. ROBIS** juge que c'est une pratique frauduleuse.

**M. POTET** rappelle qu'un accord signé au temps de Sodice et qui n'a pas été dénoncé stipule un lissage du taux de financement et du taux de garantie.

**M. BIET** réplique que cela ne concerne que le taux de garantie et uniquement les services magasins qui l'ont signé.

**M. POTET** indique que le taux de crédit est aussi concerné, ce dernier a trois paliers : le palier à 100 % pour 100 % d'objectif, le palier à 95 % pour 95 % d'objectif et le palier à 90 % pour 90 % d'objectif, et en termes de financement, c'est la même chose. En cas de rattrapage, un rattrapage individuel, mais non pas par magasin, sera réalisé pour les magasins qui ont signé cet accord.

**M. ROBIS** demande si un avenant a été signé par les salariés.

**M. POTET** répond que non.

**M. ROBIS** conclut qu'il n'est pas acté que les salariés doivent effectuer un montant précis en termes de taux de crédit. L'entreprise est entrée dans un consensus oral et aucune trace écrite n'existe entre l'employeur et chaque salarié.

**M. BIET** indique qu'une trace écrite existe : tous les salariés qui ont souhaité basculer sur le système à l'époque ont signé. Il précise que cela concerne uniquement le taux de garantie et qu'aucun accord n'a été signé pour le taux de crédit.

**M. ROBIS** le confirme. Il ajoute que le montant du taux de crédit à réaliser n'a jamais été précisé.

**M. BIET** ajoute que le taux de crédit reste le taux objectif donné au budget.

**M. ROBIS** répond que l'inspection du travail a affirmé que cela n'est pas autorisé : cela devrait être noté, signé entre les parties et affiché.

**M. BIGOTTE** indique que l'inspection du travail a souligné qu'il faut continuer à respecter l'accord Sodice et les derniers accords d'entreprise. Si un taux doit être changé, un avenant individuel est nécessaire. Depuis 2010, aucun taux de calcul n'a été changé.

**M. CLEMENT** conclut que le taux ne sera pas modifié.

### **Point 7 : Montant des comptes « œuvres sociales » et « fonctionnement » arrêtés vers le 15 mai ?**

**M. CANTA** déclare que le budget du compte de fonctionnement s'élève à 32 590,74 euros et celui du compte des œuvres sociales s'élève à 56 795,64 euros.

**M. POTET** rapporte que Mme BALSACK a pour objectif de faire une réunion commission œuvres sociales. Plusieurs magasins ont l'habitude de faire la fête de l'été en organisant un barbecue et en donnant une carte-cadeau ou un cadeau personnalisé. Les conditions sanitaires ne permettant pas d'organiser un barbecue, chaque salarié bénéficiera d'un chèque vacances utilisable au restaurant ou sur le péage de l'autoroute ou encore pour payer l'essence. Cela permettra aux salariés de tester le système et d'abonder pour les chèques vacances de l'année prochaine. Cette réunion sera mise en place entre le 14 et le 18 juin, la date qui conviendra le mieux à tous sera retenue.

**M. VARLET** ajoute que Mme BALSACK lui a indiqué que cette période lui convenait.

**M. POTET** demande aux élus de lui faire parvenir d'autres idées.

**M. ROBIS** demande si des sorties sont prévues.

**M. POTET et M. VARLET** répondent que non.

**M. POTET** précise qu'avec l'activité partielle, la subvention est de 4 000 euros au lieu de 9 600 euros par mois.

**M. ROBIS** demande si un plafonnement par salarié existe avec les chèques vacances comme avec les cartes cadeaux.

**M. CANTA** ajoute que le CSE peut distribuer jusqu'à 171 euros et les chèques vacances euros entrent en ligne de compte.

**M. ROBIS** conclut que le CSE met 170 euros et le salarié peut ajouter la somme qu'il veut.

**M. CANTA** le confirme.



**M. ROBIS** demande l'avantage des chèques vacances.

**M. CANTA** répond que les chèques vacances permettent d'abonder.

**M. POTET** ajoute qu'ils permettent aussi au salarié de se faire un pécule pour partir en vacances, d'avoir des avantages partenaires de location de camping ou de mobile home, d'avoir des réductions sur les billets de train.

### **Point 8 : Données sociales NPC arrêtées au 30/04/2021**

**Mme LOUIS** indique que sur la région l'effectif est de 401 au 30 avril, il était de 406 en janvier, 410 en février et 403 en mars.

**M. VARLET** s'enquiert du motif de départ des deux personnes entre le mois de mars et le mois d'avril.

**Mme LOUIS** répond qu'elle a déjà donné les entrées et les sorties du mois de mars.

**M. CLEMENT** remarque que les entrées et les sorties sont très fluctuantes au niveau des magasins.

**Mme LOUIS** indique qu'il peut s'agir de CDD ou de CDI. Elle ajoute que la région n'a pas eu d'entrée CDI au mois d'avril mais une sortie CDI pour inaptitude au magasin de Douai. Concernant la répartition des temps de travail, la majorité des salariés sont à temps plein, une seule personne travaille entre 10 h et 17 h 30.

**M. ROBIS** demande si la progression des CDD au vu de la dernière année est disponible.

**Mme LOUIS** répond que non.

**M. ROBIS** pense qu'il y en a plus qu'avant.

**M. CLEMENT** répond que cela serait très compliqué à comparer parce que les intérimaires et les CDD ont été arrêtés pendant l'activité partielle.

**Mme LOUIS** indique que concernant les motifs de CDD, la région a majoritairement des alternants, elle a aussi des remplacements nécessaires lorsque des personnes sont absentes pour raison médicale ou pour la période de congé, mais très peu d'accroissement temporaire d'activité.

**M. POTET** demande si les trois personnes en accroissement d'activité en période de confinement à Englos sont des salariés du dépôt.

**M. CLEMENT** le confirme. Il ajoute que ces personnes seront CDIés au mois de juin.

**M. ROBIS** s'enquiert de la répartition.

**M. CLEMENT** répond qu'en tant que représentant de proximité, il peut voir cela avec M. Vincent PAVIA.

**Mme CABRE** demande si la requête d'un magasinier à Englos pour être en chômage partiel a été acceptée.

**M. CLEMENT** ne le sait pas.

**M. COUSIN** indique qu'une personne a été en chômage partiel.

**M. ROBIS** ajoute qu'elle a été activée avant le 10 mai.

**Mme CABRE** explique qu'elle pose cette question car la demande des magasiniers à être en chômage partiel a été refusée.

**M. CLEMENT** pense que cela a été refusé à Béthune car le magasin avait besoin d'eux, contrairement à Englos.

**M. ROBIS** ne comprend pas pour quelle raison des salariés, qui se plaignent de ne pas être assez payés, demandent à être en activité partielle.

**Mme CABRE** répond que les magasiniers et hôtesses ne perdent rien en étant en activité partielle.

**M. CLEMENT** s'étonne qu'ils ne perdent rien.

**M. ROBIS** explique qu'ils sont payés au SMIC, donc leur compensation est à 100 %.

**Mme CABRE** le confirme. Elle rappelle qu'elle avait un problème avec les hôtesses de caisse qui voulaient être en chômage partiel car elles ne perdent rien. Elle précise qu'elle est une salariée indirecte et ne touche que le SMIC et n'a pas de prime.

**Mme CAUX** souligne que les hôtesses de caisse sont des salariées indirectes.

**Mme CABRE** précise qu'elles touchent des primes.

**Mme CAUX** indique que cela fait longtemps qu'elle n'a pas touché de prime.

**M. CLEMENT** assure qu'étant donné la performance du magasin de Saint-Omer en réouverture, les collaborateurs auront des primes.

**M. COUSIN** estime que les hôtesse de caisse vont perdre en activité partielle au magasin d'Englos et pense qu'il faut le vérifier.

**M. CLEMENT** indique que d'après les statistiques, le Nord-Pas-de-Calais est une des régions qui a eu le recours le plus fort aux CP, RTT et heures de récupération.

**Mme CABRE** répond que ce n'est pas normal car il a été imposé aux collaborateurs de solder tous les CP à cette période.

**M. CLEMENT** réplique que ce n'était pas imposé et qu'ils avaient le choix.

**Mme CABRE et M. ROBIS** rétorquent qu'une fois que cela avait été validé, ils n'avaient plus le choix.

**M. CLEMENT** répond qu'il parle des personnes qui ont demandé d'avoir des CP, des RTT et des heures de récupération en plus au lieu d'être en activité partielle. La région n'a donc eu que 37 % de recours à l'activité partielle. Ces personnes n'ont rien perdu car elles ont posé des CP, des RTT et des heures de récupération.

**Mme CABRE** indique qu'elle n'a ni CP ni RTT et qu'elle gagne la même chose.

**M. CLEMENT** répond que le décalage est à prendre en compte et précise que le mois d'avril sera impacté à la fin du mois de mai comme au premier confinement.

**M. POTET** demande la raison pour laquelle son taux de compensation varie de mois en mois. Il était à 9,08 % au mois d'avril et est à 8,70 % au mois de mai.

**M. ROBIS** évoque le cas d'un de ses collègues qui attend encore la régularisation de l'année dernière.

**M. CLEMENT** réplique que le cas d'un des collègues de M. ROBIS qui a porté son dossier au tribunal n'est plus traité à son niveau mais par les avocats.

**M. ROBIS** rappelle qu'une incohérence sur les bulletins de salaire a été constatée à l'époque de M. RITEL. Une note explicative a été envoyée mais cela n'a rien résolu. Une des raisons pour lesquelles le salarié a décidé d'attaquer l'entreprise en justice est le manque de considération de la part de l'entreprise.

**M. CLEMENT** pense que la dynamique très positive de la réouverture va s'estomper car les bulletins de salaire vont arriver avec l'impact du mois d'avril. Il affirme que les indirects qui étaient en chômage partiel vont perdre et ceux qui ne perdent pas ou peu sont ceux qui ont des congés, des RTT et des heures de récupération. Il ajoute que Mme LOUIS et lui ont été dans la même situation et ajoute que plus le salaire est élevé, plus la perte est importante.

**M. CANTA** indique que les salariés du dépôt ne gagnent que 1 400 euros au maximum.

**M. CLEMENT** répond que les magasiniers ont travaillé pendant le confinement et auront la même rémunération et ajoute que ce sont les vendeurs et les hôtesse qui seront impactés.

**Mme LOUIS** explique que l'information sur la paie des mois d'avril et de mai a été transférée aux DM et RA le 18 mai. Du 1<sup>er</sup> au 5 avril, les vendeurs gueltés des magasins ouverts étaient payés par rapport à ce qui était inscrit sur leur contrat de travail. A partir du 6 avril, les magasins étaient en fermeture administrative, les personnes non présentes ont été rémunérées au titre de l'activité partielle sauf celles qui ont posé des CP, RTT et heures de récupération. Si elles étaient présentes, elles étaient payées à la compensation durant les journées de présence. La rémunération est payée à M+1, donc les éléments variables et incidents de présence du mois d'avril sont payés au mois de mai et ceux du mois de mai seront payés au mois de juin. Au mois de mai, les vendeurs gueltés sont payés au fixe sous déduction des heures d'activité partielle.

**M. CLEMENT** précise que les salariés du Nord et du Sud sont impactés entièrement et plus vite que les salariés des autres régions car leurs magasins ont été fermés avant ceux des autres régions.

**Mme CABRE** affirme que les indirects ne perdent rien : au premier confinement, avec quinze jours de chômage partiel, sa fiche de paie du mois d'avril indiquait 1 150 euros, et au mois de juin, son salaire était de 1 128 euros, avec un mois de confinement.

**Mme LOUIS** rappelle que Mme CABRE avait précisé qu'elle était payée au SMIC. Elle souligne qu'il n'est pas possible d'être payé en dessous du SMIC.

**Mme CABRE** indique que les hôtesses sont dans le même cas.

**M. CLEMENT et Mme LOUIS** répondent que si elles sont payées au SMIC, il est normal qu'elles ne perdent pas.

**Mme LOUIS** indique qu'à partir du moment où la personne qui est au chômage partiel est payée au-dessus du SMIC, elle perd 30 %.

**Mme CABRE** explique que c'est pour cette raison qu'elle était étonnée que les magasiniers du magasin d'Englos aient été au chômage partiel alors que tous les salariés du dépôt devaient travailler et que la demande des magasiniers de Béthune a été refusée.

**M. CLEMENT** pense qu'il s'agit d'une exception car ce n'était pas la directive qu'il a donnée et indique qu'il appellera M. PAVIA.

**M. ROBIS** indique qu'il ne s'agit pas d'un magasinier mais d'un ébéniste.

**M. POTET** remarque que le magasin de Seclin a encore l'information « NC » dans le tableau des motifs de CDD.

**Mme LOUIS** indique que l'information qu'elle a eue est que « l'information NC dans les tableaux d'effectifs est applicable pour les CDD conclus sans termes fixes ».

**M. POTET** réplique qu'il n'est pas possible de conclure un CDD sans termes fixes.

**Mme LOUIS** le confirme.

**M. POTET** conclut que ce contrat n'est pas clair.

**M. CLEMENT** indique qu'il va vérifier cela.

**M. POTET** rappelle que l'explication du siège avec une notice devait être envoyée.

**Mme LOUIS** n'a pas encore de réponse.

**M. CANTA** pense qu'elle aura du mal à avoir une réponse de la part du service de paie.

**Mme LOUIS** répond que la réponse doit être donnée par le contrôle de gestion qui doit effectuer une extraction du service de paie.

**M. POTET** juge que le nombre de jours de CDD du magasin de Cambrai est élevé par rapport à la taille du magasin : il était à 143 et 135 au mois de février et au mois de mars.

**M. CANTA** répond que cela est dû aux remplacements car trois personnes sont en arrêt maladie.

**Mme LOUIS** précise qu'au mois d'avril, le magasin de Cambrai a un CDD de remplacement. Elle pense que lors du mois précédent, plusieurs salariés se sont absentés.

**M. POTET** rappelle qu'une explication devait être donnée sur la colonne « autres causes » dans le tableau des motifs d'absence.

**Mme LOUIS** indique qu'elle a déjà donné l'explication la dernière fois.

**M. VARLET** remarque que l'absentéisme à Saint-Omer est élevé avec 213 jours. Il demande si des cas Covid sont compris dedans.

**Mme LOUIS** répond que oui.

**M. COUSIN** ajoute que celui du magasin de Boulogne est aussi élevé.

**M. CLEMENT** répond que le DM a eu le Covid.

## **Point 9 : Point sur l'avenir des rayons micro-informatique**

**M. CLEMENT** indique que ce sujet concerne les orientations stratégiques et est un sujet du CSEC.

**M. CANTA** demande s'il a eu les orientations stratégiques.

**M. CLEMENT** répond que non.

**M. CANTA** demande comment il peut savoir que cela fait partie des orientations stratégiques.

**M. CLEMENT** indique que la réponse à la question posée est que soit l'entreprise continue à développer le rayon informatique soit elle l'arrête. Il s'agit d'une orientation et d'une décision stratégique de l'entreprise se jouant en CSEC et au niveau de la direction générale. Il précise qu'il n'a pas la réponse et que le stock ne permet pas de savoir car il est quand même renouvelé.

**M. CANTA** demande la raison pour laquelle les gondoles sont démontées.

**M. CLEMENT** réplique que les élus n'ont pas posé la question.

**M. VARLET** indique que les élus se posent la question sur l'avenir de Conforama en voyant un rayon de vingt mètres réduit à deux mètres.

**M. CANTA** ajoute qu'il n'a plus que quatre mètres de rayon.

**M. CLEMENT** estime qu'il est préférable d'avoir un rayon de quatre mètres plein qu'un rayon de huit mètres vide. Il demande ce que dit la direction générale en CSEC sur le sujet.

**M. CANTA** répond qu'elle affirme qu'elle n'arrête pas le rayon micro-informatique mais qu'elle n'arrive pas à obtenir le matériel.

**M. CLEMENT** souligne qu'il faut reposer la question.

**M. CANTA** demande la raison pour laquelle les gondoles sont démontées.

**M. CLEMENT** répond qu'il a donné la directive de le faire pour la période de l'Euro : les magasins font de la massification pour les téléviseurs et après l'Euro, la table micro-informatique sera réinstallée avec le stock.

**M. CANTA** indique que les clients repartent chez Boulanger en se rendant compte que le rayon informatique est vide.

**M. COUSIN** rappelle que cela fait un an que les magasins n'ont pas de stock de micro-informatique. Il a été dit que le stock devait être renouvelé au mois de décembre 2020 ou en janvier 2021.

**M. CANTA** demande comment il va financer son salaire.

**M. CLEMENT** répond qu'avec le système de rémunération, il peut vendre dans n'importe quel rayon du magasin. En tant que vendeur micro-informatique, ses rémunérations sont beaucoup plus favorables que celles d'un vendeur G1 ou G3, même en vendant un canapé ou un téléviseur.

**M. CANTA** réplique qu'en vendant un téléviseur, il gagnera vingt centimes. Il ajoute qu'il n'a aucun avantage à vendre sur un autre rayon.

**M. CLEMENT** explique que la vraie problématique est que si l'entreprise continue le rayon micro-informatique, le vendeur n'a pas les moyens de faire correctement son business et si elle l'arrête, il faut savoir comment accompagner le vendeur dans sa reconversion.

**M. CANTA** déclare que les vendeurs du rayon micro-informatique réclament 140 000 euros de prime de départ.

**M. CLEMENT** indique qu'il n'est pas au courant de cela et ne souhaite pas que M. CANTA quitte l'entreprise. Il souligne que l'entreprise doit prendre position de manière globale.

**M. VARLET** souligne qu'il faut aussi prendre en compte l'état psychologique du vendeur dont le rayon a été démonté du jour au lendemain.

**M. CANTA** ajoute que faire zéro euro de chiffres d'affaires à la réouverture est aussi difficile.

**M. VARLET** souligne que même si le vendeur micro-informatique va vendre sur un autre rayon, pour lui, il restera vendeur micro-informatique.

**M. CLEMENT** le confirme.

**M. CANTA** pense que les vendeurs du rayon micro-informatique doivent, au minimum, toucher le salaire des années précédentes.

**M. CLEMENT** estime que cela est normal et souligne que ce n'est pas à lui de décider cela.

**M. CANTA** rapporte qu'il est difficile de parler au PDG.

**M. CLEMENT** pense qu'il est facile de lui parler.

**M. CANTA** montre une photo du rayon informatique de son magasin.

**M. CLEMENT** estime que ce n'est pas catastrophique et ajoute que certains magasins ont beaucoup moins d'articles.

**M. ROBIS** ajoute que le magasin d'Englos a beaucoup moins d'articles.

**M. CANTA** estime que le client qui voit ce rayon ne reste pas.

**M. CLEMENT** souligne qu'il a normalement toute la gamme de téléphone Samsung à vendre.

**M. ROBIS** demande si une compensation de la prime est prévue pour ces vendeurs.

**M. CLEMENT** répond qu'il ne peut pas décider cela à son niveau.

**M. CANTA** pense que si tous les DR remontaient le point, cela pourrait pousser la direction générale à le faire.

**M. CLEMENT** souligne qu'il espère que tous les DR remontent le point et que c'est un réel sujet. Il ajoute que la région a plus de vendeurs en micro-informatique par rapport aux autres régions. Il précise que cette situation l'énerve.

**M. ROBIS** réplique que celui qui est le plus énervé est le vendeur concerné.

**M. CLEMENT** explique que le vendeur subit la situation et ne peut rien faire mais le chef de rayon, le DM et le DR sont censés pouvoir agir sur des sujets. Cela est donc frustrant de ne pas avoir la main sur de tels sujets. Il ajoute que s'il avait le pouvoir de décider, le problème aurait été rapidement réglé.

**M. ROBIS** estime que la délégation de pouvoir du DR est limitée et que cela arrange tout le monde. Il est très difficile d'accéder à la personne qui a le pouvoir.

**M. CLEMENT** réplique que cela ne l'arrange pas de ne pas pouvoir répondre.

**M. POTET** souligne que c'est la raison qui est donnée par rapport au manque de stock qui le choque : l'entreprise investit beaucoup plus sur les téléviseurs que sur les téléphones et l'informatique pour la période de l'Euro.

**M. CLEMENT** indique qu'il en prend la responsabilité et explique que les DM ont tenu ces propos parce qu'il s'est mal exprimé ou les DM ont mal compris la directive. Il a demandé aux DM de réduire la partie informatique et téléphonie et d'élargir la partie téléviseur pour l'Euro et à la fin de l'Euro, les tables seront remises en place.

**M. CANTA** rapporte que le PC Mercure, son outil de travail, a aussi été enlevé.

**M. CLEMENT** indique qu'il peut utiliser la tablette.

**M. SIZUN** rapporte que les pupitres ont été enlevés et que les tablettes peuvent constituer un blocage pour les vendeurs.

**M. CANTA** ajoute qu'ils sont obligés de faire la queue pour utiliser la tablette.

**M. ROBIS** demande pour quelle raison les postes assis ont été retirés.

**M. CLEMENT** indique que de toute façon Mercure sera supprimé.

**M. ROBIS** rapporte que Boulanger et Darty ont des postes assis partout avec de grands écrans. Les vendeurs accueillent les clients assis confortablement.

**M. CLEMENT** indique que ce sont les postes debout qui ont été supprimés mais non pas ceux qui sont assis.

**M. CANTA** ajoute qu'il ne comprend pas pour quelle raison ces postes sont supprimés alors que les vendeurs s'en servent.

**M. POTET** et **M. SIZUN** confirment qu'ils s'en servent.

**M. CLEMENT** indique qu'il va vérifier le sujet des postes debout et assis.

**M. ROBIS** ajoute que la tablette bloque lorsque la commande compte une dizaine de produits.

**M. POTET** le confirme.

**M. CLEMENT** affirme qu'il va s'en occuper. De plus, plusieurs GLD ne sont pas intégrés dans la tablette mais sont sur Mercure. Il ajoute que la table de micro-informatique est retirée pour l'Euro et assure qu'elle sera remise après l'Euro.

**M. CANTA** demande comment cela va s'organiser si du matériel arrive.

**M. CLEMENT** répond qu'elle sera remise. Il souligne que l'avenir du rayon micro-informatique est une prise de position de l'entreprise dans le cadre des orientations stratégiques et que cela doit être décidé rapidement. Les vrais sujets à prendre en compte sont de trouver la meilleure manière de continuer si l'entreprise décide de poursuivre avec ce rayon, et si elle décide d'arrêter, de trouver le moyen d'accompagner les vendeurs concernés pour qu'ils n'aient pas de perte de rémunération ou qu'ils puissent se reconvertir en gagnant au moins autant. Il souligne que cela doit être décidé par les personnes qui sont en CSEC.

**M. CANTA** rapporte qu'il a déjà abordé le sujet mais les dirigeants ne prennent pas leurs responsabilités.

**M. CLEMENT** précise qu'il n'est pas payé pour décider de la stratégie de l'entreprise mais il est payé pour la mettre en place lorsqu'elle est validée.

**M. ROBIS** ironise en disant que les personnes qui décident de la stratégie sont en train de réfléchir comment mettre en place un nouveau PSE.

**M. CLEMENT** rétorque que ce n'est pas le cas. Il ajoute qu'il a besoin de tous les vendeurs en magasin.

**M. ROBIS** rappelle qu'auparavant, il avait été dit que les techniciens SAV étaient aussi utiles.

**M. CLEMENT** répond qu'il n'a pas connu cette période.

**M. ROBIS** rapporte qu'il y a quinze ans, Conforama ne proposait pas de service aux clients pour installer une hotte par exemple. Une cliente lui a expliqué qu'elle ne compte plus acheter chez Conforama parce que ce dernier ne propose pas de service.

**Mme CABRE** confirme que, même aujourd'hui, il n'est pas possible de le faire.

**M. CLEMENT** indique qu'il sait que l'ébéniste installe les hottes chez les clients.

**Mme CABRE, M. ROBIS et M. VARLET** répliquent qu'il n'a pas le droit de toucher aux murs normalement.

**M. VARLET** indique qu'il a du mal à imaginer le vendeur micro-informatique, qui est déjà psychologiquement déçu d'avoir perdu son rayon, aller prendre des parts de marché de ses collègues pour faire son salaire, en vendant un peu de blanc ou un peu de gris.

**M. CLEMENT** affirme qu'il est d'accord avec les propos de M. VARLET. Si l'entreprise décide d'arrêter ce rayon, il espère qu'elle a prévu de développer quelque chose de nouveau.

**M. VARLET et M. ROBIS** affirment qu'elle va plutôt « accompagner » les vendeurs en micro-informatique vers la sortie.

**M. CANTA** ironise en disant que cela dépend du chèque. Il pense que les vendeurs micro-informatiques ne sont pas importants pour l'entreprise et cela l'arrangerait si ces vendeurs portaient sans rien.

**M. CLEMENT** estime que concernant certaines décisions prises par l'entreprise, les organisations syndicales pensent souvent qu'elles sont flouées alors qu'il s'agit tout simplement d'une mauvaise décision de la part de l'entreprise.

**M. ROBIS** déplore le fait que Conforama ne commande que du brun à 350 euros alors que le cœur du marché actuel en informatique est constitué par le jeu, le développement et les machines puissantes.

**M. CANTA** souligne qu'il faut remonter le problème des vendeurs en micro-informatique à la direction générale.

**M. CLEMENT** réplique qu'il l'a déjà remonté plusieurs fois et va encore le remonter. Il précise qu'il a écrit à ses supérieurs sur la fiche de paie, le taux de compensation variable et l'activité partielle décalée.

**M. ROBIS** pense que plusieurs revendications seront faites bientôt.

**M. CLEMENT** espère que ces revendications ne seront pas faites car il est prévu que l'entreprise réalise, au national, 6 000 000 d'euros jeudi et vendredi et 10 000 000 d'euros samedi. Les collaborateurs devront être motivés.

**M. VARLET** juge que les fiches de paie qui vont arriver ne motiveront pas les collaborateurs.

**M. ROBIS, Mme CABRE et M. CANTA** le confirment.

**M. CLEMENT** déclare que les élus peuvent rassurer les vendeurs en micro-informatique car le point sera remonté et partagé. Avec Mme LOUIS, ils vont co-signer un mail respectueux mais percutant pour que les décisions soient rapidement prises.

## **Point 10 : Régularisation des jours de fractionnement : où en est-on ?**

**M. CLEMENT** s'étonne que cette question soit posée.

**M. VARLET** rapporte que Mme BALSACK évoque, dans un mail qu'elle lui a adressé, le cas de dix personnes au magasin de Béthune avec seize jours de fractionnement à remettre. M. DELVILLE a envoyé plusieurs mails avec des tableaux explicatifs mais la réponse est que le système ne déclenche pas les jours. Selon Mme Karine PAMBRUN, depuis le 2 juin 2020, des modifications ont été apportées sur la façon de décompter les jours de congé : les nouveaux jours de congé sont d'abord décomptés et ensuite les reliquats, cela faussant complètement l'attribution des jours de fractionnement.

**M. CLEMENT** estime que pour lui le sujet est réglé. Le magasin a positionné manuellement le nom des personnes concernées avec le nombre de jours pour que le siège les rajoute directement.

**Mme LOUIS** rapporte qu'un point a été effectué par les personnes du service paie et de la direction. Auparavant, les jours de congé étaient prioritairement décomptés du compteur de reliquats et ensuite du compteur des CP acquis, cela privait les collaborateurs, avec des reliquats importants, des congés de fractionnement. Après la mise en place du nouveau process de calcul, le magasin de Béthune a constaté que les jours de fractionnement de huit collaborateurs n'ont pas été pris en compte dans GTA, ce qui entraîne une perte de jours de congé. Il a été acté que les fractionnements n'étaient pas dus, que les salariés n'ont pas perdu de jours mais certains n'en ont pas gagnés. Si l'ancien mode de calcul avait été appliqué, ces personnes auraient peut-être déclenché des jours de fractionnement. La règle appliquée depuis le 1<sup>er</sup> juin est la même pour tous les salariés de l'enseigne mais le magasin de Béthune a demandé, à titre exceptionnel, de déroger à cette règle, cette demande a été refusée.

**Mme CABRE** affirme que ces personnes ont droit à ces jours de fractionnement car elles n'ont pas signé la feuille.

**M. VARLET** le confirme.

**Mme LOUIS** rapporte que le magasin a donné plusieurs raisons à cette absence de signature comme la fermeture des magasins pour le confinement et l'oubli lors de la réouverture.

**M. CLEMENT** indique que la direction prend en compte le sujet. Le DM de Béthune a eu un mail de directive concernant ce qu'il doit faire pour chaque collaborateur. Il renvoie les élus vers le DM qui a normalement toutes les informations. Le mail de Mme BALSACK date du 7 mai et la réponse finale envoyée au DM date du 12 mai, sachant qu'entre-temps plusieurs échanges de mails ont eu lieu : le sujet a été traité en cinq jours et en plein confinement. Il ne comprend pas pour quelle raison les informations n'ont pas été partagées aux collaborateurs.

**Mme LOUIS** ajoute que le droit au fractionnement se calcule sur le congé principal pris entre le 1<sup>er</sup> juin et le 31 octobre. Les jours de congé supplémentaires peuvent être pris si les personnes n'ont en pas pris suffisamment dans cette période. Les huit personnes ont pris 24 ou 28 jours.

**M. VARLET** réplique qu'elles ont pris 28 jours avec le reliquat de l'année précédente.

**M. CLEMENT** souligne que le sujet a été traité rapidement et ne voit pas comment il pourrait faire mieux. Il déplore le fait que les problèmes sur le sujet soient évoqués deux semaines après le mail final : si des problèmes ont été encore constatés, le DM aurait pu le signaler et le sujet aurait été corrigé rapidement. Dans le compte rendu pour les DM, il sera précisé que M. DEVIGNE devra faire un point avec les collaborateurs et vérifier que la situation est bonne. Il conseille à Mme CABRE de parler au DM si elle constate une erreur dans le calcul de ses jours de fractionnement et le *process* sera déclenché pour effectuer les corrections. Il pense que M. DEVIGNE n'a pas pu partager les informations aux collaborateurs car il était en congé.

**Mme CABRE** confirme que M. DEVIGNE était en congé.

## **Point 11 : Questions relatives au PSE :**

### **Y a-t-il des personnes du magasin de Louvroil reclassées à BUT Louvroil ?**

**M. CLEMENT** répond que non. Dans le cadre du plan social, les reclassements proposés sont internes à l'enseigne Conforama. Par contre, à sa connaissance, une ou deux personnes ont été embauchées par But Louvroil, il précise que cela n'a rien à voir avec un reclassement dans le cadre du PSE.

**Mme CABRE** pense qu'il s'agit de candidatures spontanées.



**M. CLEMENT** pense que c'est plutôt le cas d'une personne en congé de reclassement qui a trouvé un CDI pendant sa formation. Elle a cassé son congé de reclassement, a touché les 50 % du reste du congé de reclassement et a intégré une nouvelle entreprise.

**M. POTET** rapporte que les personnes en congé de reclassement n'ont pas de contact avec le cabinet Altedia qui devait leur trouver une formation ou un reclassement. Il juge que les reclassements dans le cadre du PSE n'ont pas été efficaces avec le cabinet.

**M. CLEMENT** explique que les PRI ne concernent pas le cabinet Altedia.

**Mme LOUIS** ajoute que le cabinet Altedia accompagne les personnes à la recherche d'un nouvel emploi et est un dispositif inscrit dans la documentation PSE Conforama. Une fois que les personnes ont refusé les congés de reclassement interne, elles ont accepté d'être accompagnées par le cabinet pour des formations ou pour autre chose. Ce dernier n'a pas pour rôle de reclasser les personnes sur une enseigne ou une autre.

**M. POTET** demande si le cabinet Altedia a pu conseiller à ces personnes de proposer leur candidature si des postes étaient à pourvoir à But Louvroil.

**Mme LOUIS** répond qu'elle ne le sait pas.

**M. POTET** estime que cela aurait pu être proposé à toutes les personnes de Conforama Louvroil.

**Mme LOUIS** rappelle que des personnes ont choisi de ne pas être accompagnées.

**M. CLEMENT** précise qu'une collaboratrice du magasin de Calais travaille aujourd'hui chez But Calais.

#### **Est-il exact que l'ancien magasin Conforama de Leers va rouvrir sous l'enseigne BUT ?**

**M. CLEMENT** répond que cette information est inexacte. But va ouvrir dans la commune de Leers au mois d'août mais le magasin de Conforama n'est pas du tout concerné par cela et d'ailleurs il ne s'agit pas de la même adresse. Il précise qu'il a vérifié cela auprès du service immobilier de Conforama.

**M. VARLET** rapporte qu'un collaborateur a été sollicité pour travailler chez But. Il se demande si ce sera dans le nouveau magasin.

**M. CLEMENT** répond que oui. Il ajoute que But est en pleine phase de recrutement. Il précise qu'il ne sait pas à quelle adresse le magasin But va ouvrir mais aimerait bien le savoir.

**M. VARLET** rappelle que le magasin de Leers a été fermé car il n'était pas rentable, la zone n'étant pas attractive alors qu'aujourd'hui But y ouvre un magasin.

**M. CLEMENT** indique que des magasins Conforama fermés vont rouvrir sous l'enseigne But et précise que la région n'est pas concernée par cela.

**M. POTET** demande combien de magasins seront concernés par cela.

**M. CLEMENT** suppose que quatre ou cinq magasins le seront.

**M. CANTA** indique que Conforama ferme un magasin et But va en ouvrir un qui se trouvera peut-être à proximité de ce magasin.

**M. CLEMENT** répond que la charge en frais de personnel n'est pas la même, la productivité de l'enseigne But est plus importante que celle de Conforama, les rémunérations sont meilleures. Il ne sera pas étonné si, dans les années à venir, Conforama rouvre les magasins qui ont été fermés. Ils ont été fermés pour plusieurs raisons, il fallait renflouer les caisses et payer les créanciers. Aujourd'hui, Conforama a été racheté par un actionnaire familial qui croit beaucoup en elle et qui n'a pas du tout la même vision que les créanciers. Il ne sait pas si le magasin de Leers est vendu, s'il ne l'est pas encore, il constitue encore une charge pour Conforama et ce dernier pourrait le louer à But. Il précise que le magasin But va ouvrir au niveau de la zone des Verdiers qui est la même zone dans laquelle se trouvait Conforama.

**M. ROBIS** indique qu'il a entendu dire qu'il y aurait une partie de Poltrone Sofa au niveau du magasin de Louvroil.

**M. CLEMENT** répond qu'il s'agissait du magasin de Calais mais aujourd'hui ce magasin a été acheté par Centrakor.

**M. ROBIS** s'étonne que M. CLEMENT affirme que Mobilux est une entreprise familiale.



**M. CLEMENT** répond que Lutz est une entreprise familiale, ce sont leurs fonds propres. Il pense que ce dernier s'est adossé à un fonds de pension car c'était une opération importante. Conforama appartient à 50 % à Lutz et à 50 % à Mobilux.

## Divers

- **Prochaines réunions en présentiel**

**M. POTET** indique que la prochaine réunion se déroulera le 30 juin en présentiel à Seclin, les visioconférences ont duré plus d'un an.

**M. ROBIS** ajoute que les réunions en présentiel seront autorisées à partir du 9 juin.

**M. CLEMENT** réplique que cela leur fait prendre des risques avant les vacances. Il demande l'avis de Mme LOUIS.

**Mme LOUIS** répond qu'elle ne connaît pas par avance les décisions du gouvernement concernant la levée de l'urgence sanitaire.

**M. POTET** indique que le 30 juin est la troisième partie du déconfinement, les jauges seront supprimées, les cafés, les terrasses, les cinémas pourront être à leur capacité maximale.

**M. CANTA** ajoute que même les magasins ont déjà rouvert.

**M. CLEMENT** indique qu'il prend note que les élus souhaitent faire une réunion en présentiel le 30 juin et qu'il va réfléchir. Il ajoute qu'il faut aussi qu'il s'organise.

- **Paiement des starters et boosters à Lens**

**Mme CABRE** demande ce qui a été décidé lors de la dernière réunion sur les starters et boosters de Lens qui ne sont toujours pas payés.

**Mme LOUIS** répond que la réponse est indiquée dans la présentation de la réunion du mois d'avril.

**M. CLEMENT** répond que les starters et les boosters sont payés.

**Mme CABRE** indique qu'ils ne sont pas encore payés.

**M. CLEMENT** réplique que c'est normal s'ils ne sont pas payés car les variables et les primes ne peuvent être intégrées sur les mois où l'entreprise est en activité partielle.

**Mme CABRE** indique qu'il lui a été dit que ce sera sur la fiche de paie du mois de mai.

**M. CLEMENT** explique qu'un tableau complet a été envoyé au siège avec le nombre d'heures à payer pour chaque personne concernée.

**Mme CABRE** demande quand cela sera payé.

**M. CLEMENT** répond que si le tableau a été envoyé par magasin après le 21 mai, c'est-à-dire après le passage de paie, ce ne sera pas encore payé mais s'il a été envoyé avant le 21 mai, cela a dû être payé.

**Mme CABRE** rapporte que le RA de Lens affirme que le tableau a été envoyé il y a trois semaines et que cela n'était toujours pas intégré le 20 mai.

**Mme LOUIS** confirme que cela a été envoyé après l'échéance de paie du mois d'avril, donc cela devrait passer sur la paie du mois de mai.

**M. CLEMENT** explique que ce sont des éléments rajoutés manuellement par le siège, donc consultables sur Digiposte, ou il faudra attendre la fiche de paie.

- **Rémunération sur l'activité partielle**

**M. ROBIS** demande si la règle de la rémunération de l'activité partielle a changé.

**M. CLEMENT** répond que non.

**M. ROBIS** rapporte qu'il n'a pas le même salaire.

**Mme LOUIS** rappelle que cela se calcule sur ce qui s'est passé les douze mois précédents, ce sera en fonction du fait que l'entreprise a été en activité partielle ou non, le résultat ne sera jamais le même.

**M. CLEMENT** demande à M. ROBIS de lui envoyer sa fiche de paie pour qu'il puisse vérifier si les 84 % ont bien été appliqués. Il demande aux élus de lui envoyer leur fiche de paie à chaque fois qu'ils constatent un problème ou une erreur pour qu'il puisse demander un contrôle au gestionnaire de paie du magasin.

**M. ROBIS** indique que son taux horaire est aujourd'hui au SMIC.

**M. CLEMENT** demande le nombre de personnes qui sont concernées par ce problème.

**M. ROBIS** répond qu'ils sont deux.

*Fin de la réunion à 18h48.*

**Fait à Seclin, le 26.05.2021.**

**Richard POTET**



**Secrétaire du CSE**