

# **Conforama**

**Procès-verbal du  
Comité social et économique  
SECLIN**

**Réunion ordinaire  
du 25 juin 2020**

**(Téléconférence)**

# 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 titulaire 1er Collège :

- ◆ Mme Martine BALSACK
- ◆ M. Raphaël CANTA
- ◆ M. Mickaël COUSIN
- ◆ Mme Sabrina DUPUIS
- ◆ Mme Fanny LELIEUR
- ◆ M. Didier PIENNE
- ◆ M. Richard POTET
- ◆ M. Patrick VARLET

## Absente et excusée en qualité de titulaire 1er Collège :

- ◆ Mme Jessica CABRE
- ◆ Mme Sandrine DELOS

## Présente en qualité de suppléant 1er Collège :

- ◆ Mme Isabelle LALANDE (remplace Mme CABRE)
- ◆ M. Ludovic BISSINGER (remplace Mme DELOS)

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

- ◆ M. François DELVILLE

## Présents en qualité de titulaire 3ème Collège :

- ◆ M. Yves BIGOTTE
- ◆ M. Gérard BIET

## Présents en qualité de représentant syndical :

- ◆ M. Farid CHEBREK (FO)
- ◆ M. Philippe DUMONT (CGT)

Soit 12 votants.

# ORDRE DU JOUR

**Point 1 – Approbation des procès-verbaux des réunions des 29 avril, 6 mai, 11 mai, 14 mai 2020**

**Point 2 – Indicateurs commerciaux et financiers à fin mai 2020**

**Point 3 – Etat des stocks en magasins et disponibilité des stocks sur les plateformes**

**Point 4 – Effectifs par établissement à fin mai 2020**

**Point 5 – Renforts d'effectifs prévisionnels et réactivation des salariés**

**Point 6 – Information et consultation sur :**

- l'ouverture en continu des magasins le 1<sup>er</sup> jour des soldes (mercredi 15 juillet) et le 1<sup>er</sup> samedi (18 juillet) ;
- la fermeture du 14 juillet (jour férié) ;
- l'ouverture potentielle de certains magasins le dimanche 19 juillet.

**Point 7 – Information en vue d'une consultation sur les chapiteaux literie**

**Point 8 – Point sur la trésorerie du CSEE et notamment les transferts des comptes bancaires des anciens CE non encore intervenus**

**Point 9 – Décision du CSEE NPC d'utiliser du budget de fonctionnement pour l'achat de PC portables aux élus qui ont en besoin. Le CSEE souhaite, in fine, la prise en charge de ces PC par l'entreprise et donc le remboursement de la dépense qui va être avancée par le CSEE via son budget de fonctionnement.**

**Questions diverses**

## COMPTE RENDU DES DEBATS

*La réunion débute à 14h00 (téléconférence)*

M. PIENNE informe le CSE qu'après l'approbation des procès-verbaux, il démissionnera de son poste de secrétaire du CSEE et que M. POTET, en tant que secrétaire adjoint, prendra le relais.

### **Point 1 – Approbation des procès-verbaux des réunions des 29 avril, 6 mai, 11 mai, 14 mai 2020**

Mme LOUIS indique que contrairement à ce qui est écrit dans le PV du 29 avril, le salarié qui accepte un poste de reclassement en interne ne conservera pas sa rémunération. Le PV du 06 mai mentionne les erreurs sur les montants à déclarer aux impôts fournis par Conforama. Suite à ces erreurs, Conforama a rétabli la vérité des chiffres en adressant des attestations aux personnes pour lesquelles cela était nécessaire. Il a été mentionné dans le PV qu'une note a été envoyée aux impôts par Conforama, mais elle pense que cela n'a pas été évoqué pendant la réunion.

M. PIENNE répond que cela été bien évoqué en CSEE.

---

#### AVIS DU CSE

Sur l'approbation des procès-verbaux des réunions des 29 avril, 6 mai, 11 mai et 14 mai 2020

12 VOTANTS – Le vote a lieu par téléconférence.

12 votes favorables

0 vote défavorable

0 abstention

0 vote blanc

0 vote nul

**Les procès-verbaux des réunions des 29 avril, 6 mai, 11 mai et 14 mai 2020 sont approuvés à l'unanimité par les élus du CSE.**

---

*M. POTET assure les fonctions de secrétaire du CSEE suite à la démission de M. PIENNE du poste de secrétaire.*

M. CLEMENT remercie M. PIENNE pour le travail accompli durant ces six derniers mois. Avoir un bon secrétaire sur une région est une valeur ajoutée, cela permet d'obtenir des comptes rendus de qualité.

Mme LOUIS remercie M. PIENNE pour le partenariat qu'ils ont vécu pendant quelques mois, les PV étaient déjà de qualité avant l'intervention des rédacteurs de débat.

M. BIET demande, avant de commencer le point n°2, de répondre aux questions restées en suspend.

### Magasin de Douai

M. DUMONT demande si la direction a une réponse à apporter concernant le magasin de Douai, étant donné que dans le PV du 11 mai il est mentionné que la direction se manifesterait dès qu'elle aurait des nouvelles.

M. CLEMENT répond qu'à date, il n'a pas de nouvelles. Il informe que le magasin de Douai a été vendu il y a un an et demi pour un montant de six millions d'euros au magasin Leclerc. Le bail signé avec Leclerc court jusqu'à fin décembre 2021 et le loyer s'élève à environ 450 000 euros par an. Il précise que la fermeture du magasin de Douai n'est aucunement prévue après cette date. Ce bail est soumis à un transfert de magasin qui devait s'opérer dans la zone de Waziers sur des terrains disponibles.

M. CANTA demande comment M. CLEMENT a obtenu ces informations et si le contrat est en sa possession.

M. CLEMENT précise qu'il n'est pas en possession du contrat de bail, qu'il demande depuis plusieurs mois, et que c'est le propriétaire du magasin Leclerc qui lui a fourni les informations par personne interposée. M. TENART et M. LEFORT ne sont pas au courant de la situation de Douai et cela n'est pas anormal. Par contre, M. MUSSIGMANN est parfaitement au courant de la situation de ce magasin. La question a été posée en CSEC et les réponses seront apportées plus rapidement en CSEC qu'en CSE régional.

M. CANTA informe que le contrat va être demandé à l'expert en CSEC. Les salariés sont inquiets car un magasin But se situe dans la zone de Waziers, étant donné que Conforama va être racheté par Mobilux.

M. CLEMENT répond que le contrat de bail peut être reconduit. Si le contrat de cession est signé avec Mobilux, il faudra reconsidérer les dispositions prévues pour le magasin de Douai car il n'est pas stratégiquement intéressant d'implanter un magasin Conforama dans la zone de Waziers et encore moins près d'un magasin But. Il assure que les salariés pourront compter sur lui pour des propositions concernant l'implantation du magasin. Il comprend l'inquiétude des salariés mais il compte sur eux pour tout mettre en œuvre afin d'obtenir de très bons résultats et montrer aux futurs actionnaires que Douai mérite un investissement, étant donné que le magasin est rentable. Il est certain que Conforama doit être présent à Douai, mais que le magasin ne doit pas être implanté dans la zone de Waziers.

M. POTET pense que Leclerc ne souhaite pas renouveler le bail et utilisera probablement le bâtiment pour une autre activité.

M. CLEMENT répond que le loyer que Conforama paye peut être intéressant pour Leclerc. En outre, des conditions suspensives pourraient exister sur ce bail et être liées au déplacement et au transfert du magasin. Il est donc important de savoir ce qui est stipulé dans le contrat de bail.

M. POTET se demande si les conditions suspensives évoquées existent réellement dans ce bail. Il juge étonnant que le bail ne soit toujours pas connu alors que la demande a été faite depuis plusieurs mois et se demande si des clauses secrètes existent.

M. CLEMENT ne pense pas que quoi que ce soit dissimulé.

M. CHEBREK rappelle qu'avant 2019 en CCE, M. GAUCHER avait indiqué qu'une clause dans le contrat de bail du magasin de Douai stipulait que si aucun terrain n'était trouvé pour construire un nouveau magasin, le magasin resterait locataire.

M. CLEMENT confirme qu'il a aussi entendu cela. Il sait que la situation du magasin de Douai est une source d'inquiétudes et de tensions chez les salariés.

M. DUMONT précise que l'arrivée de Mobilux inquiète les salariés. Il ajoute que la zone d'Auchan qui a été mentionnée est très peu fréquentée.

M. CLEMENT répond qu'il faudra proposer aux actionnaires une autre solution que Waziers pour le magasin de Douai. Le point sur ce magasin sera abordé lorsqu'il aura des nouvelles.

M. DUMONT ajoute qu'il attend donc la réponse que le CSEC apportera.

#### Questions sur la paie

M. POTET rappelle qu'il a posé une question lors du CSE du 06 mai sur les primes de garantie et de crédit à hauteur de 110 euros et 140 euros, leur mode de calcul avec le chômage partiel et leur mode de calcul au niveau des taux sur la reprise des activités partielles.

M. CLEMENT répond que les RA ont été réactivés avant le début du mois de juin et qu'un travail de recalcul a dû être réalisé sur les fiches de paie.

M. BIGOTTE précise que seuls les quinze premiers jours du mois de mars et les cinq jours du mois de mai ont été recalculés.

M. CLEMENT indique que les collaborateurs seront payés sur la paie de juin à l'exception des collaborateurs des magasins de Seclin et Lens qui seront payés sur la paie de juillet, étant donné que les RA n'ont pas pu renvoyer les fichiers avant le délai du 16 juin.

Mme LOUIS pense que plus de deux magasins sont concernés.

M. CHEBREK informe que les salariés de Dunkerque, Boulogne et Saint-Omer rencontrent des problèmes au niveau de la paie.

M. CLEMENT répond qu'il va falloir vérifier et précise qu'il est le seul DR qui vérifie ligne par ligne le salaire des collaborateurs. Les collaborateurs qui n'ont pas été payés sur le mois de juin le seront sur le mois de juillet, et si le problème n'est pas réglé à fin juillet, il faudra réagir rapidement en envoyant un email à Mme LOUIS, à M. POTET et à lui-même.

Mme LOUIS rappelle que l'entreprise étant revenue à l'organisation classique et normale, lorsqu'il y a un problème sur la paie d'un collaborateur, le RA est en lien avec le gestionnaire de paie dédié à son magasin.

M. BIGOTTE réplique que le RA n'est pas en mesure de donner des explications car le siège ne donne aucune réponse.

Mme LOUIS explique que pendant la période de confinement, les RH régionaux ont été en lien avec le service paie, en remplacement des RA. A la différence des RA, les RH n'ont pas de visibilité sur les bulletins de salaire et ne connaissent pas la situation personnelle de chaque salarié. Ils prennent les remontées et erreurs de paie et les transfèrent au service paie et n'ont pas de moyen d'en savoir plus sur le sujet. Les RA, avec leurs outils, ont une meilleure vision sur l'activité exercée par le salarié et les gueltes auxquelles il aurait droit.

M. BIGOTTE répond que les RA n'ont aucun pouvoir et n'ont pas accès à Pléiades, donc ils n'ont pas non plus de réponses.

M. CLEMENT reconnaît que le *process* mis en place au niveau de la paie ne fonctionne pas et que les collaborateurs ne doivent pas être dupés sur le sujet. La période de confinement a entraîné une désorganisation mais les magasins sont en cours de réactivation et les RA reprennent la main sur le sujet.

M. POTET demande si un collaborateur a un souci avec sa fiche de paie. Si aucune explication ne lui est donnée, il faudra envoyer un email à M. CLEMENT.

M. CLEMENT répond que le mail devra d'abord être envoyé au RA et si cela n'est pas réglé, il faudra l'envoyer à Mme LOUIS et à lui-même.

M. POTET ajoute que deux personnes ont un problème avec leur paie et n'ont reçu aucune réponse malgré les relances de mails.

M. CLEMENT répond qu'il traitera ces cas à la marge avec Mme LOUIS. Il est important de garder les collaborateurs motivés parce que dans le cadre d'un rachat les choses vont aller vite. L'entreprise était au bord de la faillite et doit aujourd'hui être la meilleure, il faudra la relancer au plus vite et les mois à venir vont être très difficiles.

Mme BALSACK demande s'il faudra consulter Pléiades si des problèmes sont rencontrés au niveau des salaires, étant donné que des collaborateurs ayant travaillé au début du confinement les 16 et 17 mars n'ont pas été payés.

M. CLEMENT répond qu'ils ont été payés mais qu'il regardera les fiches de paie des collaborateurs concernés. Le magasin de Calais a connu le même problème. Les collaborateurs ont perdu beaucoup d'argent à cause du chômage partiel et les fiches de paie ne présentent pas des mois de salaire normal. Cela est dû aux rattrapages des vendeurs et les gueltes.

Mme BALSACK demande si les RA ont la main sur Pléiades y compris sur les congés.

Mme LOUIS et M. CLEMENT répondent qu'ils sont pleinement réactivés aujourd'hui.

M. CLEMENT ajoute que les congés d'été ont été validés.

Mme LOUIS précise qu'elle devra juste traiter la dispense d'activité des salariés des magasins en fermeture.

M. PIENNE rappelle qu'il ne faut pas oublier de saisir, sur la fiche de paie du mois de juin, pour les salariés en dispense d'activité, tous les jours fériés du mois de mai en chômés payés, étant donné que l'entreprise était en fermeture administrative et en dispense d'activité.

Mme LOUIS répond qu'elle ne sait pas car les jours fériés ont été directement traités par le service paie.

M. PIENNE précise qu'il en a fait part à M. SOUHARD qui a noté le point.

#### Magasin de Boulogne

M. CHEBREK alerte que les vendeuses du magasin de Boulogne, en étant seulement au nombre de quatre, commencent à s'épuiser, même si elles sont très motivées.

M. CLEMENT répond que le magasin de Boulogne, qui constitue une de ses premières préoccupations, est en souffrance car il est en déficit d'encadrement avec un directeur qui est seul.

M. CANTA demande pourquoi le magasin est en déficit d'encadrement.

M. CLEMENT répond qu'aujourd'hui les collaborateurs ne peuvent pas être remplacés. Les « trous » d'encadrement permettront peut-être de proposer un reclassement aux salariés qui seront licenciés dans le cadre du plan social. Le magasin tourne avec 14 personnes et des transferts de collaborateurs des magasins de Dunkerque et Saint-Omer ont été opérés. Ces renforts ont été pris sans aucune validation comme dans le magasin de Douai, mais il assumera les conséquences de sa décision.

M. VARLET précise que les renforts doivent arriver rapidement car ces personnes doivent encore être formées pour que les salariés puissent partir en congé sereinement.

M. CLEMENT répond que les renforts arrivent rapidement (ce matin pour Saint-Omer et Dunkerque).

### Questions diverses restées sans réponses (CSE du 29 avril)

Mme BALSACK rappelle d'autres points qui ont été abordés lors de la réunion du 29 avril pour lesquels la direction devait donner des réponses :

- les erreurs au niveau des demandes de substitution pour les magasins de Boulogne et de Calais ;

Mme LOUIS indique que la personne du magasin de Calais qui se trouvait dans le dispositif est une erreur étant donné que c'est un magasin en fermeture. Les noms des personnes du magasin de Boulogne sont finalement obtenus et la demande d'une possibilité de *switch* pour ces personnes a été faite. Le cas de Mme BALSACK au magasin de Béthune a aussi été noté.

- si le calcul des indemnités de licenciement économique se fait en remontant d'un mois, sur onze mois, ou sur douze mois ;

M. PIENNE précise qu'il ne s'agit plus d'un mois mais de deux mois car la période de confinement a duré deux mois. En CSEC, il a été dit que la période de chômage partiel n'entrait pas en compte dans le calcul des douze mois, mais la direction centrale ne savait pas comment procéder techniquement pour calculer ces douze mois : faut-il remonter de deux mois ou proratiser les dix mois ?

Mme LOUIS remontera cette question.

- si les montants de la prime de licenciement entrent dans la masse salariale ;
- la mise à jour du règlement intérieur qui mentionne le point de l'anti-corruption dont les détails seront annexés ;

Mme LOUIS indique avoir remonté ces questions (mise à jour du règlement intérieur et intégration du code anti-corruption).

- la possibilité de voir par magasin le détail des calculs des subventions pour le budget de fonctionnement et le budget des œuvres sociales.

M. CLEMENT répond qu'étant donné qu'il n'a pas les réponses, il enverra un mail commun au siège sur ces différents points.

### Point 2 – Indicateurs commerciaux et financiers à fin mai 2020

M. CLEMENT présente les documents concernant les indicateurs commerciaux et financiers à fin mai 2020.

Tous les indicateurs sont évidemment dans le rouge avec la crise sanitaire. La COVID a coûté 26,5 millions d'euros à la région. La performance de la sortie a été nettement meilleure à celle de la prise de commande. Pendant la période COVID, on a quand même travaillé dans les magasins sur la sortie de marchandise avec la livraison à domicile, le clic and collect, le retrait en magasin (drive). En général, on n'a jamais un écart aussi faible entre la prise de commande et la sortie marchandise. On a quasiment rattrapé la valeur prise de commande.

M. CANTA demande à la direction d'envoyer les documents aux membres du CSEE.

M. CLEMENT répond qu'il les enverra après la réunion.

M. CANTA demande ce qu'il en est depuis la reprise en termes de garanties.

M. CLEMENT répond que l'année dernière les garanties G1 étaient d'environ 2,8 % : actuellement elles sont à 1,5 %. Les garanties G2 étaient d'environ 5 % l'année dernière contre 2,5 % actuellement.

Mme BALSACK juge que cela est dû aux achats rapides et au manque de vendeurs.

M. POTET ajoute que cela est aussi dû au manque de stocks : l'attente de trois semaines pour obtenir un produit dissuade les gens de commander.

M. CLEMENT confirme cela et évoque le SAV. Des problématiques ont été remontées avec les chefs de file de la région autour du SAV dont la problématique de NES. Les promesses aux clients ne sont pas tenues : le délai de douze jours de réparation n'est pas respecté, NES est donc censé émettre une carte avoir au client passé ce délai. NES ne se manifestant pas sur le sujet, Conforama a donc développé un parc de prêts.

Mme DUPUIS indique que les collaborateurs sont sous pression avec les clients qui manifestent leur mécontentement.

M. CLEMENT informe qu'il a envoyé un mail concernant la sécurité en magasin, les nombreuses incivilités de la part des clients et la pression subie par les collaborateurs. M. COUSTENOBLE, directeur des opérations, viendra passer deux jours avec lui derrière le comptoir des magasins de Douai et de Seclin et au dépôt pour voir comment cela se passe actuellement dans les magasins. Si Conforama ne tient pas ses promesses vis-à-vis des clients, le vendeur ne sera pas en capacité optimale pour vendre la garantie. Conforama étant en difficulté financière, la société ne peut pas payer ses fournisseurs. Donc soit les collaborateurs s'entraident pour faire face aux problèmes, soit le magasin ferme. Il va falloir travailler différemment et vendre les garanties différemment selon lui. Toutes les problématiques rencontrées au niveau des magasins vont être traitées pour construire et co-construire le Conforama de demain qui a la chance d'avoir peut-être un nouvel actionnaire qui investira pour l'innovation. Une séance de travail sur des propositions et sur de nouvelles méthodes de travail aura lieu le 06 juillet qui seront remontées au siège. Il faut revoir la rémunération des garanties car il est impossible aujourd'hui de garder l'effectif actuel de vendeurs et maintenir des performances sur les garanties comme avec l'ancienne structure qui comptait trois fois plus de vendeurs.

Mme BALSACK pense qu'il faut d'abord enlever les achats rapides.

M. CLEMENT répond qu'il est très favorable aux achats rapides car le vendeur est spécialiste et doit vendre des produits qui rapportent.

M. POTET répond que le vendeur ne peut pas sélectionner ses clients selon le prix des articles et que le client a toujours besoin de se renseigner auprès du vendeur même lors d'un achat rapide.

M. CLEMENT souligne qu'aucun vendeur supplémentaire ne sera ajouté demain dans les magasins Conforama. Il faut trouver comment faire pour que les clients soient plus autonomes pour que les vendeurs ne soient pas sous pression.

M. POTET juge que les clients auront toujours besoin du vendeur car les achats rapides concernent toutes les gammes de prix.

M. CHEBREK indique qu'avec la crise sanitaire, les achats rapides sont maintenant possibles au rayon G2. Au départ temporaire, cette option risque de s'éterniser. Il faudrait donc rémunérer convenablement les vendeurs selon les modifications.

M. CLEMENT pense qu'une refonte complète du système de rémunération est nécessaire, mais cela ne se décidera ni à son niveau ni au niveau de la région. Il ajoute qu'il enverra les documents de la réunion aux membres du CSE et rappelle qu'il est souvent pris de court pour l'envoi des fichiers avant la réunion.

Mme LOUIS informe que dans le cadre d'une information consultation, les documents doivent être envoyés aux membres du CSE avant la réunion pour que ces derniers puissent les étudier. En dehors d'une information

consultation, d'un point de vue juridique, il n'y a aucune obligation d'envoyer les documents avant la réunion, même si la direction a toujours fait l'effort de le faire. La charge de travail et les conditions actuelles ne permettent pas toujours d'envoyer les documents avant la réunion.

Mme BALSACK comprend la situation actuelle mais précise qu'il ne faut pas que l'envoi tardif des documents soit récurrent.

Mme LOUIS rappelle que, selon le PV du 29 avril, M. CHEBREK devait revenir vers la direction pour donner le nom de la personne qui souhaitait partir dans le cadre du PSE dans le magasin de Boulogne.

M. CHEBREK donne le nom de la personne et celui de son remplaçant potentiel.

Mme LOUIS demande si ces personnes se sont manifestées auprès du siège.

M. CHEBREK pense que cela n'a pas été fait.

Mme LOUIS répond que cela doit être traité à la marge.

### **Point 3 – Etat des stocks en magasins et disponibilité des stocks sur les plateformes**

M. CLEMENT présente le document sur l'état des stocks en magasins et la disponibilité des stocks sur les plateformes. Il indique que les 3,5 millions d'euros de stock des trois magasins en fermeture (Louvroil, Calais et Leers) sont actuellement transférés vers les six magasins de transfert. A savoir, Louvroil transfère son stock sur les magasins de Valenciennes, Cambrai et Seclin de temps en temps un ou deux camions peuvent aller sur Arras. Calais réparti entre les magasins de St Omer, Dunkerque et Boulogne et quelques camions sur Lens. Le magasin de Leers transfère la totalité de son stock restant sur le magasin d'Englos. Sans ces magasins de transfert, nous avons un déficit de stock de l'ordre de 40%. A partir de la semaine 28, une montée en charge complète sera observée avec les prises de rendez-vous avec les fournisseurs directs et avec les plateformes COGEDEM. Les magasins auront la possibilité de décaler les heures ou les jours de livraison des plateformes COGEDEM.

M. CHEBREK remarque que la semaine 28 tombe en plein milieu des vacances alors que le travail au niveau des magasins va augmenter, et qu'il va donc falloir donner les moyens nécessaires en termes de ressources humaines.

M. BIGOTTE indique que le problème ne réside pas au niveau des livraisons et de la réception mais au niveau du rangement qui est excessivement long.

M. CLEMENT répond qu'il a commencé à envoyer du personnel en renfort.

M. VARLET demande si les commandes des clients vont pouvoir être maintenant prises en charge.

M. CLEMENT répond que oui, les produits qui font partie de la « *white list* » sont ouverts à la commande.

M. CANTA s'enquiert du nombre de références de cette liste.

M. CLEMENT répond que le nombre total des références est de 5 000. Il informe que Conforama et Dunlopillo qui a été racheté, n'ont pas trouvé d'accord. Conforama ne sera pas en capacité de servir les négatifs et des produits de substitution seront donc proposés, et le cas échéant la carte avoir ou le remboursement.

M. BIET rapporte que les SAV en cours ne seront même pas suivis.

M. POTET demande si la *white list* concerne aussi le rayon G2.

M. CLEMENT répond qu'il n'a pas d'informations sur cela et demande à M. BIET de faire un point avec lui et M. BONAZZI sur ce sujet après la réunion. Au niveau du G1 et des cuisines, les choses commencent à revenir à la normale, contrairement aux réfrigérateurs.

M. POTET s'inquiète du fait que les vendeurs en refusent énormément actuellement à cause du problème de délai et d'OF, étant donné que les fournisseurs ne donnent pas de nouvelles.

M. BIET pense qu'avec les livraisons plus soutenues au niveau des plateformes, le RSC de trois semaines devrait se réduire à une semaine.

M. CLEMENT répond qu'il n'a pas de visibilité sur les stocks des plateformes.

M. POTET pense que les stocks sont nombreux mais le problème est que le RSC génère automatiquement quinze jours alors qu'il a été annoncé trois semaines au client.

M. CLEMENT note le point et fera un mail aux membres du CSE pour les tenir au courant et leur demande de l'informer lorsque les livraisons de réfrigérateurs vont commencer à arriver.

M. POTET rapporte que cette semaine les magasiniers ont reçu beaucoup de RSC de meubles et très peu de G2.

#### **Point 4 – Effectifs par établissement à fin mai 2020**

Mme LOUIS présente la liste des salariés au 31 mai dans chacun des 14 magasins avec le type de contrat et la date de fin du contrat si c'est un CDD. Le fichier va être envoyé à chacun des élus pour qu'il puisse être utilisé pour les œuvres sociales. Le mois prochain le siège enverra à la direction un document sur les effectifs avec un contrôle de cohérence. Ce document sera ensuite envoyé aux membres du CSE.

#### **Point 5 – Renforts d'effectifs prévisionnels et réactivation des salariés**

M. CLEMENT annonce que l'intégralité des collaborateurs en magasin seront réactivés à 100 % à partir du 29 juin.

M. COUSIN demande si les horaires resteront tels qu'ils sont actuellement ou si les horaires habituels seront repris.

M. CLEMENT répond que pour l'instant les horaires restent tels qu'ils sont c'est-à-dire de 10 h à 12 h et de 14 h à 19 h du lundi au samedi. Mais une réflexion au niveau national sur l'évolution des horaires est en cours.

M. POTET s'étonne de la réactivation des collaborateurs à 100 % sans une reprise des horaires habituels. Les collaborateurs qui sont à 30 heures ou 32 heures « doivent » des heures à cause de la fermeture entre 12 h et 14 h le samedi.

M. CLEMENT répond qu'il n'en a aucune idée et qu'il est favorable à une ouverture entre 12 h et 14 h le samedi et a remonté son avis sur le sujet. En théorie, en France, les gens travaillent cinq jours par semaine, alors que chez Conforama, les salariés travaillent quatre jours et demi par semaine. Le fait d'être ouvert entre 12 h et 14 h permet d'avoir une demi-journée de repos, et la fermeture entre 12 h et 14 h aujourd'hui ne le permet plus. Il milite pour l'ouverture le samedi entre 12 h et 14 h non pas pour que les salariés récupèrent une demi-journée de repos mais parce qu'il y a un réel intérêt économique et un réel intérêt de satisfaction client. Chez Conforama, les collaborateurs, malgré une grosse charge de travail, bénéficient d'une bonne qualité de vie que les salariés des autres enseignes n'ont pas.

M. POTET répond qu'il est d'accord avec l'intérêt économique de l'ouverture le samedi entre 12 h et 14h. Il souligne que dans les zones commerciales tous les magasins sont ouverts le samedi entre 12 h et 14 h.

M. CLEMENT explique qu'il faut être très vigilant par rapport au Covid-19 et qu'il ne faut surtout pas baisser la garde pour éviter un reconfinement. Il faut respecter les procédures au niveau des magasins c'est-à-dire le port du masque, la distanciation sociale et le nettoyage des mains.

M. BIET se pose la question de la réintégration des horaires dans GTA étant donné que tous les collaborateurs sont réintégrés.

M. POTET répond que normalement les horaires sont réintégrés dans GTA dès lors que la période du Covid-19 et du confinement est écoulée.

M. CLEMENT demande à M. BIGOTTE si les horaires des magasins ont été intégrés dans GTA.

M. BIGOTTE répond qu'ils ont dû être saisis.

M. BIET indique qu'à Béthune, les salariés travaillent encore sur le fichier Excel du directeur, GTA ne devant pas être ouvert.

M. CLEMENT signale que la consigne était de ne pas y toucher avant le 1<sup>er</sup> juin et que depuis GTA est accessible.

M. BIGOTTE indique qu'il ne faut seulement pas saisir « Covid-19 » mais que le reste ne change pas depuis le 1<sup>er</sup> juin.

M. BIET demande si en septembre les horaires seront les mêmes qu'aujourd'hui, étant donné que de nombreux chefs de rayon vont travailler les horaires des congés.

M. CLEMENT répond qu'il ne peut pas se projeter jusqu'au mois de septembre. Mais le point a été remonté et il lui a été demandé de travailler les horaires des mois de juillet et août avec les horaires actuels, même si cela peut changer au dernier moment. Il a donc été demandé aux directeurs de ne pas aller au-delà du mois d'août.

M. CHEBREK préconise de bien spécifier les horaires des magasins sur internet.

M. CLEMENT répond qu'il le note mais que le problème est que les horaires sont visibles sur Google, sur conforama.fr et sur un autre moteur de recherche. Cela n'est pas géré par la même agence, il peut donc y avoir des erreurs.

M. COUSIN ajoute qu'il serait préférable de faire les modifications au niveau des entrées de magasin et des dépôts.

M. CLEMENT répond qu'il a envoyé des bandeaux avec les horaires à tous les magasins et qu'il faut qu'il voie avec son directeur si ce n'est pas fait à Englos.

Mme BALSACK s'enquiert du maintien de la fermeture des portes à 18 h 45.

M. CLEMENT répond que peu de magasins respectent cela.

Mme BALSACK souligne qu'il faudrait respecter les horaires pour que les collaborateurs puissent terminer leur journée à l'heure.

M. CLEMENT répond qu'il ne faut pas mettre les clients dehors car rien n'est plus ennuyeux pour le client que d'être mis dehors pendant qu'il fait ses courses.

Il continue à présenter le point en évoquant l'attribution des renforts d'été dans les magasins avec une cinquantaine de personnes pour chacun des mois d'août et de juillet essentiellement en *back-office* (dépôt, SAV, hôtesse).

Mme BALSACK demande si la requête des directeurs de magasin a été prise en compte. Elle rappelle la situation difficile que vivent les personnels actuellement.

M. CLEMENT répond qu'à Béthune, particulièrement, il en a attribué plus parce qu'il y avait une problématique. Le personnel supplémentaire réaffecté en été est destiné à pallier aux congés et n'est pas censé combler les maladies. Il compte sur les collaborateurs pour ne pas poser des arrêts maladies de manière abusive qui représentent un coût important pour l'entreprise. Il a été attribué 4 personnes supplémentaires au magasin de Béthune en juillet et 4,5 personnes supplémentaires au magasin de Boulogne en août.

M. BIET se demande si un renfort de 4,5 personnes en moyenne par magasin pour l'été n'est pas un peu juste.

M. CLEMENT répond que non car c'est mieux que les 50 % des effectifs en activité partielle, avec 17 collaborateurs en semaine, 20 collaborateurs le week-end et aucun renfort pour l'été. L'annonce de la réactivation des collaborateurs le 29 juin et du renfort pour l'été a soulagé les directeurs de magasin.

M. COUSIN demande s'ils peuvent connaître les détails des renforts pour chaque magasin.

M. CLEMENT répond qu'il n'est pas en droit de les divulguer et que sur les onze magasins, quatre ne sont pas encore étudiés (Englos, Valenciennes, Cambrai et Boulogne). Les directeurs de magasin vont adapter le budget attribué en fonction des semaines et des besoins.

M. CANTA demande si les renforts seront constitués des personnes avec lesquelles les magasins ont l'habitude de travailler ou si un nouveau recrutement sera effectué.

M. CLEMENT répond qu'ils seront constitués des personnes habituelles tant que cela est possible mais que les magasins qui bénéficient de plus d'effectifs supplémentaires par rapport aux autres vont devoir recruter et plutôt en CDD qu'en intérim.

Mme BALSACK rapporte qu'il a été dit qu'il serait possible d'avoir jusqu'à six personnes en renfort par magasin.

M. CLEMENT répond que ce n'est pas possible. Il est sorti du cadre seulement pour certains magasins en attribuant plus de personnes.

M. POTET demande comment faire pour les personnes qui sont en temps partiel dont le contrat stipule 30 ou 32 heures et deux jours de repos par semaine avec les horaires actuels au magasin (28 heures par semaine).

Mme BALSACK explique que les dates peuvent être modifiées.

Mme LOUIS le confirme et complète en expliquant que les contrats de travail sont faits de telle sorte qu'en fonction des événements il est possible de revenir sur l'organisation et que chaque cas est particulier. Tant que les horaires au niveau des magasins sont maintenus, l'organisation sur la semaine doit être adaptée et les horaires dans le contrat doivent être modifiés. Soit les salariés reviennent sur le volume horaire mentionné dans le contrat et seront payés comme avant, soit ils travaillent sur une partie du temps prévu et le reste est en activité partielle pour aller jusqu'à hauteur du contrat.

M. POTET constate que ces personnes viendront travailler pour seulement deux heures le matin.

Mme LOUIS répond qu'il faut voir avec elles comment s'organiser comme, par exemple, avoir un seul jour de repos au lieu des deux. Ce n'est pas au niveau du CSE qu'il faut en discuter : les personnes concernées doivent en parler au directeur de magasin car chaque personne a une situation personnelle différente ; à eux de trouver ensemble l'organisation qui convient à chacun.

#### **Point 6 – Information et consultation sur :**

- **l'ouverture en continu des magasins le 1<sup>er</sup> jour des soldes (mercredi 15 juillet) et le 1<sup>er</sup> samedi (18 juillet) ;**
- **la fermeture du 14 juillet (jour férié) ;**
- **l'ouverture potentielle de certains magasins le dimanche 19 juillet.**

M. CLEMENT présente les documents aux élus.

Mme BALSACK demande comment faire pour la préparation des soldes, durant laquelle le magasin ferme plus tôt. Cette préparation aura normalement lieu la veille étant donné que cela tombe le 14 juillet.

M. CLEMENT répond que les magasins ne fermeront pas plus tôt le lundi 13 juillet et que cela ne sera pas annoncé dans le cadre d'un CSEE. Cela sera géré au cas par cas.

Mme BALSACK demande si l'ouverture en continu le premier jour et le premier samedi des soldes concernent tous les magasins. Elle souligne que le magasin de Béthune n'a pas de clients entre 12 h et 14h.

M. CLEMENT répond que cela concerne tous les magasins et que l'entreprise est aujourd'hui sur une logique globale.

M. PIENNE s'enquiert de l'ouverture potentielle de certains magasins le dimanche 19 juillet.

M. CLEMENT répond qu'il a été décidé de n'ouvrir aucun magasin le dimanche 19 juillet.

*Les membres du CSE demandent une suspension de séance.*

---

AVIS DU CSE

Sur l'ouverture en continu des magasins le 1<sup>er</sup> jour des soldes (mercredi 15 juillet) et le 1<sup>er</sup> samedi (18 juillet)

12 VOTANTS – Le vote a lieu par téléconférence.

0 vote favorable

12 votes défavorables

0 abstention

0 vote blanc

0 vote nul

**L'ouverture en continu des magasins le 1<sup>er</sup> jour des soldes (mercredi 15 juillet) et le 1<sup>er</sup> samedi (18 juillet) n'est pas approuvée par les élus du CSE.**

---

M. POTET explique que cette décision est motivée par l'insuffisance des renforts d'après eux, et la non-visibilité de l'état des stocks. Une ouverture jusqu'à 12 h 30 semble plus cohérente.

M. PIENNE ajoute que les soldes ayant été décalées, beaucoup de clients seront partis en vacances.

Mme LELIEUR aurait été plus favorable à une ouverture avec les horaires actuels sans modification.

---

AVIS DU CSE

Sur la fermeture des magasins le 14 juillet (jour férié)

12 VOTANTS – Le vote a lieu par téléconférence.

12 votes favorables

0 vote défavorable

0 abstention

0 vote blanc

0 vote nul

**La fermeture des magasins le 14 juillet (jour férié) est approuvée à l'unanimité par les élus du CSE.**

---

AVIS DU CSE

Sur la fermeture des magasins le dimanche 19 juillet

12 VOTANTS – Le vote a lieu par téléconférence.

12 votes favorables

---

0 vote défavorable

0 abstention

0 vote blanc

0 vote nul

**La fermeture des magasins le dimanche 19 juillet est approuvée à l'unanimité par les élus du CSE.**

### **Point 7 – Information en vue d'une consultation sur les chapiteaux literie**

M. CLEMENT présente les documents sur l'opération des chapiteaux literie du mardi 22 septembre au lundi 16 novembre.

<u>Region</u>	Magasin	code gestion	CHAPITEAU 2020	CHAPITEAU 200 m2	Chapiteau 150 m2	CLIMATISEUR	Chauffage
NORD PAS DE CALAIS	ARRAS	097000	1		1		1
NORD PAS DE CALAIS	BETHUNE / BRUAY	004000	1	1			1
NORD PAS DE CALAIS	DUNKERQUE	002000	1	1			1
NORD PAS DE CALAIS	ENGLOS	003000	1	1			1
NORD PAS DE CALAIS	LENS	005000	1	1			1
NORD PAS DE CALAIS	PROVILLE - ESCAUT - CAMBRAI	018000	1	1			1
NORD PAS DE CALAIS	ST OMER	088000	1		1		1
NORD PAS DE CALAIS	SECLIN / LILLE	008000	1	1			1
NORD PAS DE CALAIS	VALENCIENNES	009000	1	1			1

Il précise qu'en raison de la période choisie, les chapiteaux seront équipés d'un système de chauffage et ajoute qu'il y aura de la literie et du siège mais pas de textile, petite nouveauté par rapport aux années précédentes.

Des mesures spécifiques COVID seront communiquées par la DPR.

M. DUMONT demande quel type de chauffage sera utilisé.

M. CLEMENT répond que le directeur du magasin d'Arras, qui s'occupe des achats groupés des matériels de manutention au niveau de la région, est en train de se renseigner sur le système de chauffage.

Mme BALSACK signale que les magasins n'ont jamais fait d'opération chapiteau d'une durée aussi longue que les huit semaines prévues.

M. CLEMENT répond que la durée est la même tous les ans. Le chapiteau est généralement installé le 20 ou le 21 juin et démonté fin août. 9 magasins sur 11 sont concernés. Boulogne et Douai n'auront pas de chapiteau pour des raisons d'autorisation ou manque de place sur le parking.

Mme BALSACK rapporte que l'opération chapiteau literie de l'année dernière était un échec.

M. BIET ajoute qu'il a été fermé les trois quarts du temps.

M. CLEMENT répond que les magasins travaillaient encore sur les doubles expos. Il rappelle qu'au mois de janvier il a dit que l'opération ne pourrait se faire qu'avec les garanties suivantes : un effectif suffisant, la climatisation, car

l'opération devait se dérouler en juin, et l'offre commerciale avec la pile produits. Toutes ces garanties ont aujourd'hui été obtenues.

M. BIET pense que le problème va se situer au niveau du recrutement du personnel étant donné la période. L'opération se déroulant d'habitude en été, l'entreprise avait recours aux contrats étudiants.

M. CLEMENT répond que l'entreprise utilisera des CDD et pense que, étant donné que le nombre de demandeurs d'emploi a explosé, le problème ne se posera pas.

Mme BALSACK signale que tout le monde ne s'improvise pas vendeur literie et que c'est un métier très technique.

M. CLEMENT répond que ce ne sont pas les personnes recrutées en externe qui seront en charge du chapiteau mais les vendeurs premium qui ont de l'expérience aussi bien en magasin qu'en chapiteau.

M. CHEBREK demande si le coût des chapiteaux sera imputé aux fournisseurs ou à Conforama.

M. CLEMENT répond qu'il ne le sait pas et précise qu'il a réussi à avoir le cahier des charges des chapiteaux de 150 m<sup>2</sup> et de 200 m<sup>2</sup>. Le coût a été négocié au niveau central par le directeur des achats. Il leur suggère de demander ces éléments aux DM. Un plan d'implantation sera réalisé et les commerciaux passeront comme d'habitude sous les chapiteaux pour vérifier si tout a bien été respecté.

M. CANTA indique que depuis des années les chapiteaux étaient payés par les fournisseurs.

M. CLEMENT répond que depuis qu'il travaille chez Conforma, il s'agit d'une contribution des fournisseurs d'environ 6 000 euros pour un chapiteau de 200 m<sup>2</sup>.

M. POTET s'enquiert du coût exact des chapiteaux.

M. CLEMENT répond qu'il ne le connaît pas et ajoute qu'il faut intégrer l'aménagement intérieur, les PLV, le coût du personnel, le coût du chapiteau et l'électricité.

M. BIET demande si Conforma obtiendra cette rétribution malgré les difficultés rencontrées par les fournisseurs en literie.

M. CLEMENT répond qu'il ne le sait pas et qu'il posera la question et ajoute que cette opération n'est pas rentable sans la contribution des fournisseurs.

Mme BALSACK demande s'il est possible d'avoir la présentation sur le chapiteau.

M. CLEMENT répond qu'il l'enverra mais qu'elle doit demeurer confidentielle pour la région car elle a été conçue par lui-même et que des modifications peuvent être apportées par le siège avant la consultation.

Mme BALSACK rappelle qu'une nocturne et la Soirée Privilège ont lieu aussi au mois de novembre.

M. POTET indique que la nocturne a généralement lieu à la fin du mois de novembre pour le *Black Friday*.

Mme BALSACK ajoute que si le personnel est au complet et que le stock est encore disponible, la Soirée Privilège pourrait être maintenue, mais que cela dépendra aussi de la décision de la nouvelle gouvernance.

M. CLEMENT pense que la Soirée Privilège chez Conforama est un incontournable et est attendue par les clients. Elle doit donc être maintenue.

Mme BALSACK ajoute qu'il ne faut pas oublier que la direction a décidé de poursuivre la restructuration du personnel prévue dans le PSE, donc le départ de certains salariés.

M. CLEMENT répond qu'il ne va plus débattre de ce sujet. Le PSE a été signé, homologué et sera mené à bien.

M. POTET ajoute que cela dépendra de la date du *Black Friday*.

M. CLEMENT reconnaît que la situation ne sera pas facile. La consultation au mois de septembre sur le *Black Friday* permettra aux membres du CSE de se positionner.

Mme BALSACK ajoute qu'il y aura également les dimanches du deuxième semestre. Elle demande si le dimanche de rentrée des classes n'aura donc pas lieu.

M. CLEMENT répond que le sujet des dimanches a déjà fait l'objet d'une consultation et que les magasins ne seront pas ouverts le dimanche de rentrée des classes.

Mme LOUIS confirme que la consultation a eu lieu pour toute l'année jusqu'au dimanche des soldes d'hiver de janvier 2021.

M. POTET demande à la direction de revenir sur le point de la rétribution de la part des fournisseurs sur les chapiteaux literie pour la prochaine consultation.

### **Point 8 - Trésorerie du CSEE et notamment les transferts des comptes bancaires des anciens CE non encore intervenus**

M. CANTA informe que le transfert des comptes bancaires de cinq magasins n'est toujours pas finalisé. M. CHEBREK s'occupera du cas du magasin de Calais, M. CLEMENT des magasins de Boulogne et Lens et M. CANTA des magasins de Valenciennes et Englos. Il sollicite l'aide de M. CLEMENT pour demander aux directeurs des magasins de laisser deux heures aux anciens trésoriers, pour lesquelles ces derniers seraient payés, pour régler le transfert auprès des banques.

Mme LOUIS constate que des heures de délégation ont été données aux anciens trésoriers au moment de l'élection mais qu'ils n'ont pas fait leur travail.

M. CANTA explique que les comptes n'étaient pas ouverts au moment de l'élection.

Mme LOUIS suggère de remettre le point sur le transfert des comptes au prochain CSE pour s'assurer que cela soit réglé.

M. CLEMENT informe que des courriers adressés au CSEE sont stockés à Seclin dans son bureau.

M. CANTA suggère à M. CLEMENT de lui envoyer l'ensemble sous pli.

Il continue la présentation en évoquant les montants reçus en transfert par magasin.

Au 24 juin 2020, les comptes du CSEE NPC se décomposent de la manière suivante :

✚ 30458 € pour le budget de fonctionnement

✚ 33757,13 € pour le budget des œuvres sociales

M. CANTA continue en rappelant que depuis la mise en place du CSEE, rien n'a été organisé. Il va falloir que les élus se réunissent rapidement afin de définir ensemble des actions à mettre en place.

Mme LOUIS informe qu'elle a reçu les détails sur les subventions reçues par magasin de décembre 2019 à février 2020. Les subventions d'avril, mai et juin viennent d'être déclenchées.

M. CLEMENT indique qu'il fera suivre ces éléments aux membres du CSE.

### **Point 9 - Décision du CSEE NPC d'utiliser du budget de fonctionnement pour l'achat de PC portables aux élus qui ont en besoin. Le CSEE souhaite, in fine, la prise en charge de ces PC par l'entreprise et donc le remboursement de la dépense qui va être avancée par le CSEE via son budget de fonctionnement.**

Mme LOUIS indique que la direction reste sur la position légale c'est-à-dire que l'obligation est de fournir au secrétaire et au trésorier les moyens de remplir leur mission spécifique. Il n'y a donc aucune obligation de fournir à chacun des élus un ordinateur ou tout autre matériel. Engager les dépenses sur le budget de fonctionnement est une très bonne chose et cela doit se passer de cette manière mais aucun remboursement de la part de la direction ne sera ensuite effectué. Il s'agit de l'application des dispositions légales et il serait financièrement très lourd pour l'entreprise de prendre en charge cela sur tout le pays.

M. CANTA répond qu'il ne faut que six ordinateurs.

Mme LOUIS explique que les besoins pour chaque région ne sont pas les mêmes.

*Les élus demandent une suspension de séance.*

M. POTET annonce que les élus du CSE ont décidé d'acheter les six ordinateurs, mais demandent à la direction de rembourser deux ordinateurs, en l'occurrence celui du trésorier et celui du secrétaire.

M. CLEMENT répond que le cadre légal est de mettre à disposition un local et un ordinateur pour le secrétaire et le trésorier.

Mme LOUIS rappelle que les membres du CSE ont peut-être pu récupérer les ordinateurs utilisés par les membres de l'ancien CE.

M. PIENNE répond que le matériel a été laissé à la disposition des représentants de proximité au niveau des magasins.

Mme LOUIS demande si le matériel des magasins en fermeture (Leers, Calais et Louvroil) pourrait être récupéré, étant donné qu'il n'y pas de représentants de proximité.

M. CLEMENT répond que ce matériel a été jeté. Il annonce que la direction accepte d'acheter les deux ordinateurs mais ne va pas rembourser les quatre autres ordinateurs, le budget de fonctionnement du CSE étant assez conséquent.

Mme LOUIS précise que les ordinateurs devront être achetés chez Conforama.

M. CLEMENT explique qu'il paiera les deux PC avec sa carte et se fera rembourser sur le compte du CSE région. Il faudra deux factures sur lesquelles sera précisée la mention « PC pour le secrétaire CSE région NPC » pour l'une et « PC pour le trésorier CSE région NPC » pour l'autre.

Mme LOUIS ajoute que cela signifie que si le secrétaire ou le trésorier n'allaient pas au bout de leur mandat, les remplaçants récupéreraient le PC. Le matériel est dédié à la fonction et non pas à la personne.

#### Magasins en fermeture

Mme BALSACK demande si le retrait des effets personnels des salariés des magasins qui ferment a été planifié.

M. CLEMENT répond que cela a déjà été fait.

M. PIENNE répond que cela n'a pas été fait à Leers et qu'il faudrait juste prévoir deux demi-journées pour que les salariés du magasin puissent retirer leurs effets personnels.

M. PIENNE indique qu'il a été acté en CSEC que les tickets restaurants devraient directement être envoyés à l'adresse des salariés.

M. CHEBREK demande la date de l'envoi des tickets.

Mme LOUIS répond que l'envoi se fera le 28 ou le 29 juin pour tous les magasins y compris les magasins en fermeture.

M. PIENNE demande si l'envoi se fera à partir de Sodexo ou du siège car cela devrait se faire en lettre suivie.

Mme LOUIS répond que l'envoi se fera en lettre suivie.

M. CHEBREK évoque la possibilité de trouver un travail en suspension de contrat de travail dans les magasins en fermeture. Il demande la procédure pour cela.

Mme LOUIS répond qu'il faut que la personne justifie d'un CDI ou d'un CDD de six mois au minimum. Le *process* est le suivant :

- Envoi de la demande de suspension de contrat au RRH région accompagnée d'une promesse d'embauche, qui sera transmise au siège pour validation avec justificatif confirmant la date de prise de poste ;
- Rédaction de l'avenant qui sera transmis au salarié pour signature avant la prise de poste ;
- Suspension du contrat en attendant la notification de licenciement ;
- Lorsque le salarié recevra sa notification il pourra décider d'adhérer ou non au congé de reclassement qui ne pourra pas excéder la période d'essai du salarié chez le nouvel employeur.

#### Calcul de l'ancienneté

M. CHEBREK informe qu'une collaboratrice de Boulogne a travaillé pendant dix ans à Saint Ouen et vingt ans à Boulogne à la suite de son transfert, et que son ancienneté est comptée aujourd'hui pour vingt ans au lieu de trente ans.

M. CLEMENT répond que cela est peut-être lié à la franchise, d'autres personnes sont concernées par le sujet comme une salariée qui était sur la Sodice, avant de partir sur une autre région et finalement de revenir au sein de la Sodice : elle a perdu l'ancienneté de l'autre région pour intégrer la Sodice qui ne tient pas compte de l'ancienneté des autres régions. Cela est normal et cela ne peut être résolu.

M. PIENNE remarque qu'en procédure collective de fusion, la reprise d'ancienneté a été négociée.

M. CLEMENT explique que c'est pour cela qu'elle a eu vingt d'ancienneté et non pas uniquement huit ans.

#### Double emploi

M. CHEBREK demande s'il est possible, étant en dispense d'activité, d'avoir un contrat de treize heures hebdomadaires chez un autre employeur, sans dépasser les 48 heures par mois.

Mme LOUIS répond que le double emploi est valable pour les temps partiels sans excéder les limites légales. Avoir un contrat de travail à temps plein signifie, sur le principe, que le double emploi n'est pas possible. En dispense d'activité, il est possible de prendre un travail à temps plein étant donné qu'aucune heure de travail n'est effectuée chez Conforama.

Mme BALSACK ajoute que M. CHEBREK aimerait savoir s'il est possible, en dispense d'activité, d'avoir un contrat de travail de treize heures chez un autre employeur et de garder son salaire chez Conforama.

M. CLEMENT et Mme LOUIS répondent que cela n'est pas possible.

M. CLEMENT ajoute qu'un salarié en dispense d'activité rémunéré à temps complet peut travailler chez un autre employeur en étant uniquement rémunéré par ce dernier, mais bénéficiera des indemnités dans le cadre du PSE.

M. PIENNE précise que, certes, il est en dispense d'activité de 35 heures et que le droit européen du travail autorise le salarié à travailler 48 heures par semaine, mais il n'est pas sûr qu'il ait le droit de travailler 48 heures par semaine au sein d'une société française en France.

M. CHEBREK explique que le travail chez un autre employeur pourrait lui servir de période d'essai après son licenciement.

Mme LOUIS répond que dans ce cas il faut faire un avenant de suspension.

### SAV

M. COUSIN informe qu'il y a des problèmes au niveau du suivi des transferts des dossiers SAV des clients du magasin de Leers.

M. CLEMENT répond que les magasins de report opérationnel, Englos pour Leers, Valenciennes pour Louvroil et Boulogne pour Calais, ont un *process* spécifique et très clair avec les codes du magasin. Le travail est contraignant mais les magasins de Valenciennes, Boulogne et Dunkerque arrivent quand même à le gérer.

M. COUSIN indique que certains clients n'ont même plus leurs factures.

M. CLEMENT répond que cela est un autre sujet, et qu'une caisse du magasin de Leers devrait être normalement récupérée. Le directeur de magasin doit appliquer le process et doit le partager avec son équipe.

M. POTET informe que le magasin de Valenciennes a récupéré une caisse du magasin de Louvroil.

M. CHEBREK indique qu'il a ramené une caisse du magasin de Calais pour le magasin de Boulogne.

M. CLEMENT répond qu'il va s'en occuper.

M. COUSIN informe que son chef de dépôt lui a demandé de poser la question.

M. CLEMENT signale que les chefs de dépôt ont été invités à la conférence téléphonique des magasins en fermeture.

M. COUSIN ajoute qu'il faut aussi récupérer les dossiers SAV de Maison Dépôt.

M. CLEMENT explique que l'entreprise y gagne car tout le mobilier neuf de Maison Dépôt a été récupéré gratuitement. Le magasin de Lens a déjà récupéré le matériel de Maison Dépôt. Les magasins qui ont récupéré les dossiers SAV de Maison Dépôt doivent contacter le coordonnateur logistique en cas de problème. Et si aucune solution n'est trouvée, il faudra donner une carte avoir au client.

### Départ de M. CLEMENT

M. BIET demande dans quelle région M. CLEMENT compte partir et qui va le remplacer.

M. CLEMENT répond que cela a été décidé rapidement et que les directeurs de magasin ont été informés hier. Il était important de travailler sur la fermeture des magasins jusqu'au bout. Il quittera la région à la fin du mois de juillet et prendra la direction de la région Côte d'Azur à partir du 1<sup>er</sup> août.

M. BIET demande s'il est content de prendre la direction de cette région.

M. CLEMENT répond que d'un point de vue professionnel, la région Côte d'Azur est une grosse région qui a connu peu de directeurs régionaux depuis plusieurs années, et où il y a eu beaucoup d'intérim. Un DR assure l'intérim depuis un an et demi et doit gérer 26 magasins et 2 CSE. Il a rencontré des gens investis et francs au sein des

magasins du NPC qui répondent toujours présents quand il faut aller au « front » et c'est ce qu'il retiendra de cette région. Il précise qu'il n'a pas encore de visibilité sur la faisabilité d'une dernière réunion CSE en présentiel ou en conférence. Le seul créneau disponible sera pour le mardi 21 juillet après-midi idéalement en présentiel, après un déjeuner avec les membres du CSE. Il s'est engagé à être présent pour la fermeture définitive et la remise des clés du magasin de Calais qui aura lieu le mercredi 22 juillet et le jeudi 23 juillet pour le magasin de Louvroil. Le personnel bénéficie d'une réduction de 80 % pour les achats sur le dernier jour. Le magasin de Leers fermera définitivement ses portes le lundi 13 juillet mais les achats personnels ont déjà été réalisés.

Mme BALSACK demande le nom de son successeur.

M. CLEMENT répond qu'il ne le connaît pas encore car rien n'est encore acté, si la passation ne sera pas encore faite à cette date, la passation se fera fin août et pendant les trois semaines du mois d'août pendant lesquelles il sera en congé, le directeur du magasin de Dunkerque assurera l'intérim de la région. Mais il y a aura évidemment un DR pour la région Nord Pas-de-Calais. Il continuera à gérer la file logistique nationale et à porter les services sur le réseau Est.

M. PIENNE demande s'il est envisageable d'organiser un pot pour le magasin de Leers le 13 juillet et de permettre au personnel de faire des achats avec la réduction de 80 % sur le matériel restant.

M. CLEMENT répond que cela est tout à fait possible.

M. POTET constate que la prochaine réunion posera un problème car il sera en vacances du 05 juillet au 03 août.

Mme LOUIS informe que la prochaine réunion CSE commencera avec l'élection d'un nouveau secrétaire et la personne qui sera élue assurera le secrétariat.

M. CLEMENT répond que si M. POTET veut se présenter, il ne pourra pas étant donné qu'il ne sera pas présent.

Mme LOUIS explique qu'un secrétaire adjoint devra aussi être élu ce jour. Mais il faut qu'il anticipe avec ses collègues sur sa décision concernant sa candidature.

M. CLEMENT ajoute qu'il compte sur tout le monde pour continuer tout ce qui a été fait pendant trois ans. Il est serein sur le fait que toute l'équipe ait pu réussir à aller jusqu'à la fermeture des magasins. Il ne reste plus qu'à attendre la signature avec les actionnaires pour sécuriser le PSE et les indemnités supra légales pour les collaborateurs et relancer ensuite l'enseigne. L'entreprise va connaître une période de flottement de 6 mois pendant laquelle il va falloir être moralement et physiquement fort avec l'arrivée de la nouvelle équipe dirigeante.

M. POTET remercie M. CLEMENT pour les trois années passées ensemble. Il ajoute qu'il a toujours pu discuter avec les collaborateurs et apporter des réponses à leurs questions.

M. CLEMENT répond qu'il n'est pas inquiet pour la région car il y a beaucoup de collaborateurs qui travaillent bien au sein de l'entreprise et les directeurs de magasin sont investis, sont présents tous les jours et soutiennent les équipes. La région NPC a 80 % de postes pourvus en encadrement. Il compte sur les équipes pour soutenir les directeurs de magasin et les remercier, car ils en ont besoin, quand ils font de bonnes implantations ou préparent les ventes privées, les soldes, etc.

M. PIENNE remercie M. CLEMENT pour ces années, et il précise qu'il n'a pas à rougir du bilan car il a bien redressé la région, malgré la situation difficile de l'entreprise depuis décembre 2017.

M. CLEMENT ajoute que cela fait environ un an qu'il travaille avec Mme LOUIS qui fait un très bon travail et qui est de bon conseil et il est moins inquiet en partant car Mme LOUIS est présente. Elle sera en congé du 12 août au 31 août et va continuer à assurer les ressources humaines et la gestion des instances. Il a beaucoup appris sur la gestion des instances avec elle et avec M. PIENNE. Le futur secrétaire doit être compétent car pour le directeur d'une région être président du CSE n'est pas son métier de base donc il faut continuer à faire preuve d'indulgence et continuer à l'aiguiller.

Fin de la réunion à 19h15.

Fait à Seclin, le 25.06.2020

**Didier PIENNE**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Didier Pienne', written over a light grey background.

**Richard POTET**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Richard Potet', written on a white background.

**Secrétaire du CSE**

**Secrétaire du CSE**

**(en remplacement de M. PIENNE)**