

CONFORAMA

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

**Réunion ordinaire n°37
du 22 septembre 2021 (report
réunion d'août)**

ABSENTS ET PRÉSENTS

Etaient présents pour la direction :

- ◆ Mme Véronique LOUIS, responsable ressources humaines région Nord-Pas-de-Calais / présidente du CSE par intérim
- ◆ M. Vincent PAVIA, directeur du magasin d'Englos
- ◆ M. Jimmy PIERRES, directeur du magasin de Douai
- ◆ Mme Olivia WATTRELOT, responsable ressources humaines région Nord-Pas-de-Calais

Absent :

- ◆ M. Arnaud CLEMENT, directeur régional

Présents en qualité de titulaires 1er Collège :

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

Absents et excusés en qualité de titulaires 1er Collège :

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

Présents en qualité de suppléants 1er Collège :

- ◆ Mme Isabelle BOUGES
- ◆ M. Philippe SIZUN
- ◆ M. Jean-Louis ROBIS

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

Présent 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 :	4
- 26 mai 2021	4
- 23 juin 2021 (extraordinaire).....	4
- 23 juin 2021 (ordinaire).....	7
- 21 juillet 2021	7
Point 2 : Données économiques arrêtées au 31 juillet 2021.....	8
Point 3 : Données sociales arrêtées au 31 juillet 2021	12

COMPTE RENDU DES DEBATS

La réunion débute à 09h00.

M. POTET indique que la réunion extraordinaire s'est tenue hier en visioconférence et en présentiel.

Mme LOUIS précise que Mme WATTRELOT est la nouvelle RRH de la région Nord-Pas-de-Calais et ajoute qu'elles sont toutes les deux en passation.

Mme CABRE demande qui remplace M. CLEMENT.

M. POTET répond que M. BOLLART remplace M. CLEMENT.

Point 1 : Approbation des PV des réunions précédentes :

- 26 mai 2021

- 23 juin 2021 (extraordinaire)

M. POTET précise qu'il n'a pas pu envoyer le PV aux élus et propose de reporter son approbation à la prochaine réunion.

Mme LOUIS propose d'en prendre connaissance et de l'approuver aujourd'hui.

M. POTET fait la lecture du PV.

Mme BALSACK demande si les chiffres entre 12 h et 14 h ont été imprimés par les directeurs de magasin comme l'a indiqué M. CLEMENT.

M. POTET répond qu'ils ont été envoyés à Brigitte.

M. PIERRES précise qu'auparavant un suivi national de ces chiffres était effectué.

M. CANTA rappelle qu'il a toujours été dit qu'il n'était pas possible de les obtenir.

M. PIERRES souligne qu'il n'est pas possible d'avoir les chiffres entre 12 h et 14 h.

M. ROBIS indique qu'il faut demander les résultats de l'extraction.

M. PIERRES précise qu'il n'est pas possible de réaliser une extraction mais il est possible d'effectuer une compilation des chiffres à effectuer à la main.

M. PAVIA ajoute que les chiffres obtenus sont ceux de 12 h, 17 h et 19 h.

M. PIERRES explique que Brigitte effectue une compilation des chiffres pour que les DM puissent connaître la tendance de la première journée des soldes.

M. POTET continue la lecture du PV.

M. CANTA rapporte que les salariés prévus dans le chapiteau de Cambrai n'y étaient pas et que ce dernier n'a servi à rien.

Mme BALSACK indique que les salariés du chapiteau de Béthune y étaient toujours présents.

Mme LOUIS indique que les chapiteaux ont été ouverts dans tous les magasins pendant la période prévue.

M. PAVIA ajoute qu'il est arrivé que les chapiteaux ferment une ou deux journées à cause d'une difficulté d'horaires de présence et de la chaleur, mais cela était rare.

M. CANTA rapporte que le chapiteau de Cambrai n'a été ouvert qu'un ou deux jours par semaine pendant toute la période.

M. POTET reprend la lecture du PV.

Mme BALSACK affirme que la mise en place d'une pointeuse relève de la loi.

Mme LOUIS réplique que ce n'est pas obligatoire mais que cela constitue une des solutions pour comptabiliser les heures de travail.

Mme BALSACK ajoute que la pointeuse sert aussi bien à la direction pour contrôler les retards qu'aux salariés qui effectuent des minutes supplémentaires. Elle rappelle qu'il existait des pointeuses avant mais Conforama ne les a plus utilisées lorsqu'elles sont tombées en panne car cela « coûte de l'argent ». Elle estime que l'entreprise devrait investir dans les pointeuses, sachant que les salariés sont payés à l'heure.

M. POTET poursuit la lecture du PV.

Mme BALSACK évoque les vendeurs qui restent pour réaliser une vente avec le crédit en fin de journée.

M. POTET explique que les vendeurs restent pour vérifier si la vente se passe au mieux.

Mme BALSACK indique que les vendeurs de Béthune partent directement.

M. POTET reprend la lecture du PV.

Mme BALSACK demande si M. CLEMENT a rédigé la note de service concernant les starters.

Mme LOUIS répond qu'à sa connaissance, il ne l'a pas rédigée.

M. PIERRES précise que M. CLEMENT a échangé des mails avec les DM sur le sujet mais aucune note de service n'a été produite.

Mme LOUIS ajoute que dans les synthèses adressées aux DM, il a été dit qu'il ne fallait pas attendre une note de service et que cela était applicable partout. Elle ajoute que cela a été écrit par mail à tous les directeurs.

Mme BALSACK réplique que les élus ne voient pas les emails mais les notes de service.

M. PIERRES indique que l'objectif du mail est d'aligner tous les magasins. Il ajoute que, concernant les horaires, par exemple, les magasins se sont alignés sur le magasin de Douai même si cela n'était pas nécessaire pour certains magasins.

Mme BALSACK souligne qu'elle a dû se battre pour que les heures de fermeture des hôtesses de caisse soient incluses dans leur planning à Béthune. Les hôtesses de caisse mettent quelques minutes pour se préparer et entrer leur caisson avant l'ouverture et peuvent dépasser l'heure de fermeture si un client passe en caisse à l'heure de fermeture. Elle demande si ces minutes supplémentaires sont prises en compte.

M. BIGOTTE, M. PIERRES et M. PAVIA répondent que ces minutes sont payées.

M. PAVIA explique que les hôtesses de caisse notent les minutes supplémentaires dans leur planning.

Mme BALSACK rappelle que c'est depuis peu que cela est pris en compte.

M. PIERRES ajoute que les minutes supplémentaires sont aussi comptabilisées au dépôt.

Mme LOUIS conclut que les salariés sont payés lors des dépassements dans tous les magasins.

Mme BALSACK indique qu'elle ne sait pas si cela est effectué dans tous les magasins.

M. PIERRES souligne que les magasins se sont alignés sur le magasin de Douai car cela a été décidé en CSE.

Mme BALSACK indique que plusieurs magasins n'effectuent pas de starter pour le personnel indirect.

M. POTET pense que les chefs de dépôt devraient effectuer un starter spécifique pour leurs équipes surtout dans les dépôts déportés.

M. PIERRES indique qu'un starter n'a pas besoin d'être cadré dans un endroit spécifique et que le DM peut simplement donner des informations le temps de prendre un café.

M. ROBIS rappelle qu'il a été indiqué qu'un starter est un moment privilégié d'échanges.

M. CANTA confirme que c'est ce qui a été dit en CSEC mais dans le Nord-Pas-de-Calais, pendant le starter, c'est le DM qui prend la parole et les salariés ne font qu'écouter.

Mme LOUIS rapporte qu'elle a pu assister à des starters et ce n'est pas forcément le DM mais le chef de rayon qui prend la parole, des informations sur les résultats sont communiquées et des échanges ont lieu.

Mme BALSACK précise qu'à Béthune, le starter permet de communiquer les informations mais que très peu d'échanges ont lieu.

M. CANTA indique qu'en général, les salariés n'ont pas droit à la parole, sachant que le starter ne dure que cinq minutes.

Mme LOUIS n'a jamais vu un starter où les salariés étaient empêchés de parler et souvent la direction demande l'avis des salariés sur les résultats.

M. ROBIS indique que la direction pose des questions aux salariés mais les salariés n'en posent jamais à la direction.

Mme LOUIS souligne que ce n'est pas le but car c'est un starter.

M. ROBIS précise qu'il critique la définition qui a été donnée au départ du starter.

Mme LOUIS pense que cela n'aurait pas dû être défini comme tel en CSEC.

Mme BALSACK propose que le starter soit plus long le samedi matin pour résumer la semaine et échanger.

M. PAVIA répond que le booster permet cela.

Mme BALSACK rapporte que le DM de Béthune n'effectue jamais de booster avec les hôtesse de Béthune et l'équipe du dépôt.

M. ROBIS estime que l'échange individuel est plus important que le starter et le booster.

M. PIERRES précise que les starters sont destinés à tous les salariés, des entretiens individuels ont souvent lieu avec les vendeurs et les boosters sont cadrés pour les équipes de vente. Il admet que cela est moins cadré avec l'équipe de dépôt et les hôtesse.

M. CANTA fait la lecture des échanges qui ont lieu en CSEC le 22 novembre 2016 avec M. GUIGNER concernant le starter :

« M. GUIGNER : Je pense notamment aux starters et aux boosters, ce sont des moments de partage.

M. CANTA : Excusez-moi, il n'y a pas de partage lors des starters et des boosters.

M. GUIGNER : Je vous dis comment tout cela a été construit. Nous ne sommes pas exemplaires partout. L'idée de ces rituels que nous essayons de suivre correctement, parce qu'ils sont à la base du programme Happy Client, est de redescendre l'information aux collaborateurs des magasins et aussi de parler de ce qui peut se passer en termes de chantier au niveau du groupe. »

M. PIERRES souligne qu'il faut éviter que les starters soient uniquement le moment où les résultats sont communiqués aux salariés car cela n'a aucun intérêt.

Mme LOUIS conclut que les magasins ont de bonnes pratiques et de moins bonnes sur les starters et les boosters de la région. Elle suggère que les DM partagent les bonnes pratiques entre eux pour que le starter soit un peu plus dynamique.

M. POTET rapporte qu'à Valenciennes, le starter dure dix minutes et permet d'échanger davantage.

M. PIERRES souligne que l'objectif premier du starter est de dynamiser l'équipe au démarrage.

M. POTET indique que l'équipe est dynamisée lorsque les résultats de la veille sont bons.

Mme LOUIS pense qu'il faut voir ce point en interne pour que cela soit harmonisé dans les magasins.

M. POTET reprend la lecture du PV.

M. ROBIS rappelle que M. CLEMENT a dit que la Direccte se chargeait de la répression des fraudes : il précise que c'est une erreur car l'Inspection du travail n'a rien à voir avec la DDTE.

Mme LOUIS souligne qu'il ne faut pas changer ce qui a été dit en réunion.

M. CANTA conclut qu'il faut relire les PV en séance la prochaine fois, au vu du nombre de points à examiner.

Mme LOUIS réplique qu'elle n'est pas d'accord avec cela car les PV sont déjà envoyés aux élus en amont. Faire de la lecture collective d'un PV de trente ou quarante pages n'a aucun sens ni aucune valeur ajoutée selon elle.

M. VARLET indique que cela se passait ainsi auparavant.

Mme LOUIS estime qu'un échange a lieu lorsque le point a été mis à l'ordre du jour et que débattre encore une fois ne permet pas d'avancer. Cela a été effectué aujourd'hui à titre exceptionnel car personne n'a eu le temps de prendre connaissance du PV.

M. BIET indique que la durée de la pause déjeuner n'est pas d'une heure et demie, comme l'a évoqué Mme BALSACK dans le PV, mais de deux heures.

M. POTET rappelle qu'il est mentionné dans les accords qu'elle dure au minimum 45 minutes et au maximum deux heures. Il ajoute qu'il ne corrigera pas le PV car il s'agit de la retranscription des propos de Mme BALSACK.

- 23 juin 2021 (ordinaire)

M. POTET précise qu'il a enlevé les termes « effet rétroactif » dans la partie « avis du CSE pour la mise en place d'une gerbe pour décès ».

- 21 juillet 2021

M. POTET indique que l'approbation du PV sera reportée à la prochaine réunion.

AVIS DU CSE

pour l'approbation du procès-verbal des PV des réunions du 26 mai 2021, du 23 juin 2021 (extraordinaire) et du 23 juin 2021 (ordinaire)

12 élus en capacité de voter

12 votes favorable(s)

0 vote(s) défavorable(s)

0 abstention(s)

0 vote(s) nul(s)

Concernant le PV du 23 juin, il est à noter que :

- la pause déjeuner ne doit pas excéder deux heures ;
- la Direccte ne prend pas la répression des fraudes en charge.

M. POTET précise que lorsque la direction invite des personnes, les élus souhaitent que les points sur lesquels elles vont intervenir soient précisés sur la convocation.

Mme LOUIS répond que les élus savent que M. PAVIA intervient sur les données économiques et M. PIERRES s'exprime sur les sujets de la CSSCT. Ils peuvent apporter un éclairage supplémentaire sur certains sujets.

M. DUMONT souligne que les invités doivent demander l'autorisation à la direction avant de prendre la parole.

Mme LOUIS explique qu'ils sont invités pour apporter leurs compétences sur un sujet qu'ils maîtrisent.

M. DUMONT réplique qu'ils sont invités pour intervenir sur un sujet précis et n'interviendront pas sur un autre sujet.

Mme LOUIS indique qu'elle part du principe que l'instance a la chance d'avoir des hommes de terrain qui peuvent éclairer sur certains sujets.

M. POTET explique qu'il a évoqué ce point pour les salariés qui relisent les PV pour comprendre sur quels sujets M. PIERRES et M. PAVIA interviendraient.

M. ROBIS demande si la direction peut inviter qui elle veut.

Mme LOUIS répond que non, le Président peut inviter trois personnes. Elle conclut qu'il faudra préciser sur l'ordre du jour sur quels sujets interviendront M. PIERRES et M. PAVIA.

Mme BALSACK ajoute que M. PIERRES est chef de file de la partie dépôt, il pourra donc intervenir sur ce sujet.

Suspension de séance de 10h39 à 10h56

Point 2 : Données économiques arrêtées au 31 juillet 2021

M. PAVIA indique que la région a réalisé 7 925 000 euros avec 800 000 euros de plus que l'année dernière mais un budget qui n'est pas atteint à 500 000 euros, ce qui fait - 7 %. Certaines familles de produits, comme le siège, la cuisine et la literie, sont en réelle progression. Les autres familles du G1 ont réalisé une très belle performance au mois de juillet avec 1 388 000 euros, donc + 13 % par rapport au budget, et + 32 % par rapport à l'année dernière. La famille cuisine et encastrable a réalisé plus que l'année dernière à + 18. La literie a effectué 960 000 euros, avec 916 000 euros de budget, et 176 000 euros par rapport à N-1, cela est une très belle performance. Les autres familles du G1 progressent en réalisant 1 675 000 euros mais sont en recul par rapport au budget de 1 731 000 euros. Le G2 est en souffrance par rapport au budget avec - 12 % mais réalise mieux par rapport à l'année dernière. La famille G3 souffre autant sur le budget que sur l'historique. La région réalise 1 000 000 d'euros de plus en prise de commande avec 8 263 000 euros. Cette progression de + 14 % est soutenue par le prix de vente moyen qui progresse de 21 euros, donc + 30 %, et par le nombre d'articles par panier qui progresse de + 3. Le taux de transformation est soutenu par la progression de stock et le dépôt avec + 22 % de progression, donc + 6 points. Le taux de marge augmente de 2,3 points par rapport à l'année dernière et de 4 points par rapport au budget avec 26,9. Sur la partie services, la région a été soutenue par les challenges et progresse de 6 points, ce qui fait + 29. Elle est aussi soutenue par 1 000 ouvertures de cartes supplémentaires par rapport à l'année dernière, ce qui fait 2 500 ouvertures de cartes. La fidélité crédit est un peu en souffrance avec - 9 points et - 14 %. La partie garantie G1 est en progression

de 2,57 % par rapport à N-1, et en difficulté par rapport au budget avec - 0,3. La partie G2 est à 5,12, ce qui est une nette progression par rapport N-1, et elle est à - 0,5 par rapport au budget.

Au cumul, les ventes sorties de marchandises sont à 71 000 000 euros et étaient à 66 000 000 euros l'année dernière avec le Covid. La région réalise - 13 000 000 euros par rapport au budget, donc - 16 %. Les familles fondatrices sont en bonne progression. Le siège réalise + 18 % par rapport à l'année dernière avec 11 000 000 euros et - 11 % par rapport au budget, la cuisine est à - 7 % par rapport au budget et + 24 % par rapport à N-1, la literie est à + 15 %, donc 1 158 000 euros de plus par rapport à N-1 mais 2 000 000 euros en moins par rapport au budget. Le G2 a plus souffert que les autres familles avec un stock et un approvisionnement compliqués, ce qui fait que la région est à - 1 520 000 euros et - 5 000 000 euros par rapport au budget. Les familles G3, qui ont aussi des difficultés d'approvisionnement, réalisent presque 0 par rapport à l'année dernière mais - 20 par rapport au budget, ce qui pèse 1 500 000 euros. La prise de commande est à + 6 %, soit 3 780 000 euros de plus que l'année dernière avec 70 000 000 euros réalisés. Le prix de vente moyen progresse de 10 euros, le taux de transformation progresse de 0,7 point avec + 2 %. La faiblesse relative des entrées et des tickets est toujours constatée dans les magasins. Le taux de marge progresse de 3,6 points par rapport à l'année dernière et de 1,2 point par rapport au budget, soutenu par le G1. Les services sont presque étals par rapport à l'année dernière : avec les fermetures liées au Covid, c'est une belle réalisation et cela grâce aux challenges. Cela se ressent moins sur le Fid/Crédit car la région ne réalise que - 1,7 avec - 3 %. La région réalise 16 000 ouvertures de cartes sur l'année. Il poursuit avec les contributions magasins en précisant que tous les magasins sont en progression sur le taux de transformation avec de très belles performances : le magasin d'Englos réalise + 9 points, celui de Valenciennes est à 7,5 points, celui de Cambrai est à + 7,1 points, celui d'Arras est à 1,4 point et celui de Douai réalise + 3,6 points. Tous les magasins sont en progression sur le prix de vente moyen, cela grâce à la disponibilité des produits et le fait de monter en gamme par le crédit. La région réalise ainsi de belles performances en prises de commandes avec + 183 000 euros à Valenciennes, + 143 000 euros à Englos et + 149 000 euros à Lens, seul le magasin d'Arras est en difficulté avec - 2 000 euros. Sur la sortie de marchandises, les livraisons ont été renforcées et le magasin de Lens réalise + 163 000 euros, celui de Valenciennes + 143 000 euros et celui d'Englos 156 000 euros. Tous les magasins sont en progression sauf celui d'Arras (- 35 000 euros) qui est en souffrance à cause de l'ouverture du magasin But à proximité et la disposition de son parking. Les rayons siège, cuisine et literie sont en progression : le magasin de Lens est à + 54 000 euros sur le siège, + 65 000 euros à Englos et + 52 000 euros à Dunkerque. Le magasin d'Arras est en difficulté et est à - 2 000 euros sur le siège et - 3 000 euros sur la literie. Le magasin de Cambrai réalise + 9 000 euros en literie, celui d'Englos est à + 40 000 euros et celui de Valenciennes est à + 44 000 euros. Sur le G1, le magasin d'Englos réalise + 54 000 euros et les magasins de Valenciennes, Cambrai et Boulogne réalisent respectivement + 33 000 euros, + 32 000 euros et 30 000 euros. Toute la région souffre sur le G3 avec - 18 000 euros à Seclin, - 15 000 euros à Dunkerque et - 14 000 euros à Douai.

M. VARLET demande si cela est dû au blocage de containers.

M. PAVIA répond que oui et ajoute que le mois de mai a été fortement impacté par les fermetures et que les magasins n'ont pas suffisamment reçu de marchandises pour pouvoir remplir les rayons en juin et juillet. Cela s'est amélioré au mois d'août.

Il poursuit la présentation en indiquant que le taux de marge est en progression avec + 68 000 euros à Valenciennes, + 57 000 euros à Englos et 54 000 euros à Lens, mais Arras reste à zéro. Sur le TRC, le magasin d'Arras réalise + 13 points, celui de Seclin + 8 points, celui de Béthune + 6,3 points et celui de Douai + 8,2 points. Le TRC a naturellement augmenté le PVM. Concernant les garanties, sur le G1, la région est en progression à part le magasin d'Arras qui réalise - 10 000 euros et au global - 0,1. Sur la partie G2, tous les magasins réalisent de belles performances avec + 3,7 points à Douai et 3,4 points à Cambrai.

Au cumul, sur les sorties de marchandises, Valenciennes réalise une très belle performance avec + 1 146 000 euros grâce à tout ce qui a été mis en place pour sortir l'encours, ce qui fait 1 000 000 euros de plus que l'année dernière.

Les autres magasins font aussi de belles performances à part le magasin d'Arras qui réalise – 251 000 euros, celui de Saint-Omer réalise 341 000 euros de plus. Sur la prise de commande, deux magasins sont en souffrance : le magasin de Dunkerque (- 83 000 euros) qui se situe dans un centre commercial, a subi la fermeture administrative du mois de février et le magasin d'Arras est à – 200 000 euros. Le reste des magasins ont réalisé de belles performances. Le siège est une réussite sur l'ensemble des magasins à part sur le magasin d'Arras. La cuisine est en légère difficulté avec – 15 000 euros à Seclin. Tous les magasins ont très bien travaillé sur la literie au cumul et cela permettrait peut-être à l'entreprise de redevenir numéro 1. De belles performances sont réalisées sur les autres familles avec + 333 000 euros à Valenciennes et + 423 000 euros à Valenciennes. Sur le G2, les magasins sont en difficulté sauf le magasin de Seclin qui réalise une belle performance avec + 31 000 euros. La famille G3 subit la mauvaise affectation de stock : Englos réalise + 11 000 euros, + 30 000 euros à Douai, - 37 000 euros à Arras et - 44 000 euros à Lens. Le taux de marge est une belle réussite pour tous les magasins : la moyenne de la progression est de 3 points. Sur le TRC, Englos est à - 2,7 points, + 2,1 points à Valenciennes, 0 à Boulogne, + 1,8 point à Arras, - 0,8 point à Dunkerque et + 0,9 point à Douai. Peu de magasins sont en progression sur la garantie G1, Valenciennes est à + 0,1 comme l'année dernière et le magasin de Saint-Omer est à + 0,6. Sur la garantie G2, seuls les magasins de Douai et d'Arras restent à 0, le reste de la région est en souffrance, comme Seclin qui est à – 2 points.

M. BIET demande si la difficulté sur le G2 est due au manque de stock sur le gris.

M. PAVIA répond que cela y contribue.

M. BIET ajoute que par rapport au budget, le magasin de Béthune est à – 50 sur le gris et est à + 200 000 euros sur l'année. Il manque 147 000 euros sur le G2 global, il estime que cela correspond aux - 50 en gris.

M. PAVIA explique que l'opération téléviseurs qui a fonctionné n'a pas compensé le chiffre d'affaires sur le gris. Le blanc a aussi été en déficit et cela a aussi diminué le chiffre d'affaires.

M. ROBIS remarque que le stock ne rentre plus en informatique et en téléphone portable.

M. PAVIA indique que des opérations sur les PC ont lieu mais ne sont pas comme celles d'avant. Les magasins ont moins de demandes de téléphones mais ont suffisamment de stocks.

M. CANTA rapporte qu'il n'a plus de téléphone portable de la marque Samsung dans son rayon. L'entreprise effectue des offres sur des PC Thomson à 399 euros qui ne valent même pas 90 euros.

M. PAVIA indique que les DM subissent la politique commerciale sur les PC autant que les vendeurs et cela fait partie de la décontribution de la réalisation du chiffre du G2.

M. ROBIS demande ce qui se passe si une partie du G2 est supprimée.

M. PAVIA répond que ce ne sera pas le cas. Il rapporte que les familles vont s'agrandir.

M. VARLET indique que le gris va disparaître.

M. PAVIA répond que ce n'est pas ce qui a été dit mais que certaines familles vont se concentrer sur de grosses opérations. Il ajoute qu'il n'a pas plus d'informations sur la stratégie menée sur le gris.

M. CANTA remarque que l'entreprise n'effectue quasiment plus de publicité sur les PC. Les PC, qui sont peu nombreux, sont soit de mauvaise qualité soit à un prix trop élevé.

M. PAVIA rapporte que chez les concurrents, l'offre n'est pas non plus pléthorique sur les PC. Boulanger a plus de PC haut de gamme mais il faut attendre quatre à six semaines pour avoir une disponibilité.

M. CANTA répond que Boulanger a au moins des produits.

M. PAVIA indique que l'entreprise a quelques disponibilités sur certains produits Thomson et Acer.

M. CANTA précise qu'un PC Acer est à 799 euros alors qu'il ne vaut pas 459 euros.

M. PIERRES estime que l'entreprise est décalée par rapport à la concurrence et par rapport aux prix du marché.

M. CANTA ajoute qu'avec le Covid, les prix ont augmenté de 100 euros. **M. BARAILLE** change d'avis souvent sur l'avenir du rayon informatique car il dit en réunion que le rayon micro-informatique ne va pas disparaître et quand il effectue des visites, il dit aux vendeurs du rayon micro-informatique de changer de rayon.

M. PAVIA indique que les DM découvrent aussi la stratégie nationale comme les salariés. Il espère qu'au mois de décembre, les magasins auront suffisamment de stocks.

M. POTET souligne que personne ne sait ce qui va se passer avec les pénuries de pièces détachées.

M. PAVIA poursuit avec la présentation en précisant que l'année dernière la région était en difficulté avec – 31 000 euros de résultat opérationnel et cette année la région réalise plus que le budget grâce à la progression des familles stratégiques. La région réalise 31 000 de plus qu'un budget établi à 10 717 000 euros. Les bons de réduction ne sont pas mis sur le budget car ils ont été prolongés pendant la période de soldes, ce qui est une bonne chose pour les clients. La démarque est en forte régression, la dépréciation des stocks est plutôt bien travaillée, le déficit sur les services est un peu réduit, le SAV réalise une petite marge supplémentaire. Sur la livraison et location, la région réalise - 27 000 euros avec un budget à 57 000 euros. Les frais de personnel atteignent presque le budget et sont à + 200 000 euros par rapport à N-1. Les frais de fonctionnement sont à + 50 000 euros et 86 000 euros de plus que l'année dernière à cause des charges établies sur les réparations et la maintenance des climatiseurs. La publicité est à 123 000 euros avec 190 000 euros de budget, elle était à 60 000 euros à N-1. Au cumul, la région réalise 82 000 000 euros. Les bons de réduction et chèques fidélité permettent de réaliser une belle économie mais il faudrait plus car l'objectif était de 2 200 000 euros et la région réalise 1 500 000 euros. La démarque est presque sur le budget. Sur la marge comptable, la région réalise 6 200 000 euros par rapport à N-1 et 1 000 000 euros de moins par rapport au budget. Les services sont objectivés à 1 400 000 euros mais la région ne réalise pas les résultats de l'année dernière. Sur le SAV, la région est à 233 000 euros, sur la livraison et location, elle est à un peu moins, sur les frais de personnel, elle est à 12 400 000 euros pour 13 000 000 euros de budget et 11 366 000 euros par rapport à N-1. Les frais de fonctionnement sont à 150 000 euros de plus que l'année dernière et la publicité est à 1 240 000 euros par rapport à un budget à 1 300 000 euros. Le RO est à 3 500 000 euros par rapport à un budget à 3 900 000 euros et un déficit de 1 958 000 euros par rapport à l'année dernière.

M. VARLET demande ce que signifie la ligne « exceptionnel ».

M. PAVIA répond qu'il s'agit de provision de charges exceptionnelles (500 euros) et de litiges et contentieux.

Il poursuit avec le P&L en soulignant que l'ensemble des magasins réalise son budget en résultat opérationnel, cela ne s'est pas produit depuis longtemps. Les magasins de Douai et Arras sont à moins de 10 000 euros mais réalisent le RO. Le magasin d'Englos est à + 112 000 euros de RO réalisé, celui de Cambrai est à + 30 000 euros, celui de Boulogne est à 43 000 euros et celui de Saint-Omer est à + 23 000 euros.

Au cumul, quelques magasins sont au-delà du budget et d'autres ne sont pas très loin, comme le magasin de Lens avec 23 000 euros, 130 000 euros de plus sur le budget à Seclin, 72 000 euros à Valenciennes et 15 000 euros à Cambrai. Entre le budget et le réalisé, le magasin de Saint-Omer est à - 160 000 euros, celui de Dunkerque à - 177 000 euros, celui d'Arras à - 132 000 euros, celui de Douai est à - 66 000 euros, celui d'Englos à - 28 000 euros et celui de Béthune à - 7 500 euros. La région réalise – 445 000 euros par rapport au budget et 3 300 000 euros au cumul. Par rapport au Covid sur l'ensemble de la région, c'est une belle réalisation.

Point 3 : Données sociales arrêtées au 31 juillet 2021

Mme LOUIS indique que l'effectif au mois de juillet est de 434. Le document de présentation contient la répartition par magasin, par sexe, par nature de contrat et la répartition selon le statut. La répartition par temps de travail

donne le nombre de personnes à temps plein et à temps partiel avec une répartition selon le nombre d'heures travaillées. Quand la colonne NC dans le tableau indiquant le nombre de CDD par motif de recours présente un effectif, cela signifie qu'il existe un problème. Au magasin de Seclin, une personne est comptabilisée dans cette colonne, il s'agit peut-être d'un *bug* dans l'outil car cette personne est en CDI depuis le mois de mai. Cela a été corrigé car elle n'apparaît plus dans cette colonne au mois d'août.

Mme BALSACK demande si elle est déjà comptée dans les effectifs CDI.

Mme LOUIS répond qu'elle est dans l'effectif global du magasin mais elle est dans l'effectif CDD au lieu d'être dans l'effectif CDI.

M. POTET rapporte qu'une personne était en CDD à Seclin et n'apparaissait pas dans la liste renouvelée. Il ajoute qu'il ira voir le RP s'il s'agit de cette personne.

Mme LOUIS poursuit la présentation en précisant que le nombre de jours travaillés des CDD est de 2 216. L'absentéisme est de 2,58 % pour les maladies de courte durée, 3,26 % sur les longues maladies et le total est de 5,84 %.

M. POTET remarque que des salariés de Valenciennes en longue maladie n'apparaissent pas au mois de juillet et réapparaissent au mois d'août. Une personne est en longue maladie depuis trois ans, une autre est en maladie professionnelle depuis deux ans, une personne est en arrêt pour accident de travail et une personne est en arrêt depuis deux mois.

Mme LOUIS indique que le mois d'août a été corrigé et pense que le mois de juillet comporte donc aussi des erreurs. Elle indique qu'elle procédera à une vérification auprès du contrôle de gestion et une nouvelle version corrigée des documents du mois de juillet sera envoyée aux élus si cette version comporte des erreurs.

M. POTET remarque que le magasin d'Arras n'affiche aucun absentéisme.

Mme BALSACK remarque que le magasin de Dunkerque affiche aussi un taux à zéro.

M. CANTA s'enquiert de la position de la région par rapport au national avec un taux d'absentéisme à 5,84 %.

Mme LOUIS répond qu'elle ne reçoit pas de données nationales. Elle demande si le CSEC les communique.

M. CANTA répond qu'il ne les a pas reçues. Il demande le comparatif au niveau de la région par rapport à l'année dernière.

Mme LOUIS répond que l'année dernière, la région n'avait pas encore les taux.

M. CANTA rapporte qu'en 2017, l'absentéisme à Conforama France était de 7,08 %.

Mme BALSACK rappelle qu'en 2017, Conforama avait 2 000 salariés en plus.

Mme LOUIS confirme que ce n'est pas comparable.

Fin de la réunion à 11h45.

Fait à Seclin, le 22.09.2021



Richard POTET, Secrétaire du CSE

