

PROCÈS-VERBAL DE LA REUNION DU COMITÉ CENTRAL SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DE L'UES AUCHAN HYPER SUPER DU 13 NOVEMBRE 2025

ETAIENT PRESENTS :

LA DIRECTION

Stéphane Boënnec (Président du CCSE), Philippe Mauger (DRHT), Simon Naslis (Responsable performance ARF), Sabah El Aissaoui (Directrice fidélité et relations clients), Julien Prin (Chef de projet outils méthodes), Julien Henrion (Manager de projet Supply), Massimo Flammia (Manager de projet Supply), Marc Diego (Directeur Magasin Fréjus).

LES MEMBRES

	Titulaires	Suppléants
CFDT	Laurent Poissonneau Elodie Matignon Odile Cigli	Laurence Cannet-Desmoulin
<i>Absences excusées</i>		<i>Corinne Stadler Karima Boussellaoui</i>
SNTA FO	Alexandre Depart Mireille Bres Jérôme Coupez Thierry Girouin Deborah Cabo Nathalie Buchet Michael Soares Sylvie Zaino Dominique Couton Aurélie Cabo	Naïma Mamou Christine Bertheau Valérie Leuci Henrique Laborde
<i>Absences excusées</i>		<i>Fabien De Assuncao Julien Dijoux Alice Moreno-Moreira Tavares Malia Felix Benoit Perret</i>
UNSA	Aziz Hamidi Céline Follet Encarnacion Monto Frédéric Pereira De Rezende Sandra Bonzom	Meriem Bekka
<i>Absences excusées</i>	<i>Yannick Mahe</i>	<i>Isabelle Martins Christine Klein Henri Malbrel Jacqueline Barthas</i>

CFE-CGC

Stéphane Lecomte

Karima Ben Mahersia
Jérémy Parmaksian

Absences excusées

Emilie Bezaud

CGT

Dominique Viero

Patricia Julia

Absences excusées

Jennifer Treguesser

Véronique Gueguen
David Fourit

LES REPRESENTANTS SYNDICAUX

SNTA FO	Christophe Choquelle (absent)
UNSA	Valérie Veli (absente)
CFE-CGC	David Brochado
CGT	Delphine Le Coq
CFDT	Mikael Arnaudo

LES DÉLÉGUÉS SYNDICAUX RETAIL.....

CGT	Jean Pastor (absent)
CGT	Christian Pancioni
SNTA FO	Nadia Dahmani
SNTA FO	Alexandre Depart
UNSA	Thomas Meyer
UNSA	David Lopez Mendez
CFE-CGC	Frédéric Fontana
CFE-CGC	Wilfrid Arnaud
CFDT	Laurent Cherry
CFDT	Laurent Milazzo

LES INTERVENANTS

Ce compte-rendu est destiné aux :

- Membres titulaires et suppléants du CSE
- Représentants syndicaux au CSE
- Directeurs régionaux et services
- Directeurs des Ressources Humaines régionaux et services
- Directeurs de site
- Responsables des Ressources Humaines
- Secrétaires des CSE pour information du CSE

Ordre du jour :

- Approbation du Procès-verbal du 23 septembre 2025
- Consultation sur le projet Fresh (projet logistique)
- Information consultation du projet Programmation assistée par ordinateur Fruits et Légumes
- Présentation des résultats de l'entreprise au cumul 9 mois et perspectives du Dernier trimestre
- Information sur le travail du plein et de la minimisation des ruptures
- Information sur la situation à date de la fidélité après un an
- Information sur le débrief de la réouverture de Fréjus
- Questions diverses :

1. Point à date sur les négociations de l'accord de substitution.

2. Serait-il envisageable, au niveau national, d'engager une réflexion sur l'adaptation des horaires de fermeture des magasins Auchan, afin de les aligner sur la réalité de la fréquentation locale, dans le but d'améliorer les conditions de travail, d'optimiser les effectifs et de réduire les coûts liés aux périodes d'inactivité en soirée ?

3. Pourriez-vous nous préciser les raisons qui ont motivé l'augmentation de la capacité marchandise des rayons (CMR) dans les magasins ? Ne craignez-vous pas qu'un surstock de marchandises entraîne de la casse, notamment à l'approche de l'inventaire général ?

4. À la suite des récentes annonces dans la presse indiquant que les caisses automatiques ne font plus rêver la grande distribution et semblent faire perdre de l'argent et de plus en plus boudées par les clients, quelle est la position de la direction d'Auchan sur ce sujet ?

5. La date de versement du 13ème moi est-elle confirmée pour la fin du mois de novembre ?

5.1. Si non, quelle est la date exacte prévue pour le paiement ?

5.2. Le calcul sera-t-il effectué selon les mêmes modalités que les années précédentes (ancienneté, présence, absences, etc.) ?

6. Des contrats pour la période estivale 2024 / 2025 en CDD, ont été déclarés en « étudiants » sans vérification et demande préalable de justificatifs (certificat de scolarité ou carte étudiant) avec pour conséquence le non-versement de la prime de précarité et du solde de tout compte. Comment expliquez-vous cette pratique ?

Stéphane Boënnec ouvre la séance du jeudi 13 novembre 2025 à 8h30.

Stéphane Boënnec : Bonjour à tous, un certain nombre de sujets sont prévus ce matin.

Tour de table.

Stéphane Boënnec : L'ordre du jour a été établi en concertation avec Alexandre. Pour ma part, j'ai donné le pouvoir à Philippe cet après-midi car je dois animer une réunion sur le positionnement des catégories avec la direction de l'offre. Je suis le coordinateur au niveau de la DG. J'aurai cet après-midi, tous les directeurs des hypers et l'ensemble des managers, chefs de rayon et les patrons de ZdV.

Thomas Meyer UNSA : Nous avons deux déclarations.

« Avant d'aborder les points inscrits à l'ordre du jour, l'UNSA SNUCD souhaite rendre hommage aux victimes des attentats du 13 novembre 2015, à leurs familles et à leurs proches. Dix ans plus tard, le souvenir reste intact. Ce moment de recueillement nous rappelle combien la solidarité, le respect et la dignité humaine doivent rester au cœur de nos actions, y compris dans le monde du travail. »

Notre première déclaration portera plus sur des questions générales de conditions de travail et sur les négociations en cours :

« L'UNSA SNUCD tient à exprimer ses inquiétudes concernant la manière dont se déroulent actuellement les négociations sur le temps de travail et sur l'accord de substitution au sein du périmètre AHS.

Ces discussions, cruciales pour l'avenir collectif, interviennent dans un contexte déjà marqué par une fatigue sociale réelle : surcharge de travail, désorganisation, pertes de repères, sentiment d'instabilité. Les salariés attendent aujourd'hui des signaux forts de reconnaissance et de confiance.

Or, plusieurs éléments nous préoccupent. S'agissant du temps de travail, l'UNSA SNUCD regrette de ne pas avoir été associée pleinement à la négociation, alors même qu'elle représente une part significative des salariés concernés.

Une telle approche réduit la richesse du dialogue social et affaiblit la légitimité collective du futur accord. Sur le fond, les orientations actuellement discutées semblent en deçà des attentes des équipes. Même si aucun accord n'est encore signé, les salariés ex Casino, craignent une dégradation de certains acquis sociaux et une érosion de leur pouvoir d'achat, à peine compensée par les mesures d'ajustement envisagées. L'UNSA SNUCD ne conteste pas la nécessité d'adapter les organisations de travail, mais elle rappelle qu'un accord digne de ce nom doit protéger autant qu'il ajuste. Il doit renforcer la cohésion, pas creuser les écarts. Nous appelons donc la Direction à poursuivre les discussions dans un esprit d'ouverture, en garantissant la participation de toutes les organisations syndicales, afin d'aboutir à un compromis équilibré, socialement juste et durable.

L'UNSA SNUCD restera attentive, constructive mais ferme, pour que ces négociations ne se soldent pas par de nouvelles déceptions, mais par un véritable progrès social pour l'ensemble des salariés du périmètre AHS. »

Je poursuis avec une seconde déclaration concernant Lidl :

« L'UNSA SNUCD tient aujourd'hui à revenir sur la manière dont s'est déroulée la cession des neuf supermarchés Auchan du périmètre AHS vers LIDL.

Force est de constater que, tout au long de ce processus, les salariés ont une nouvelle fois été les grands oubliés. Cette opération, menée dans la précipitation et sans véritable transparence, a laissé sur le bord du chemin des femmes et des hommes qui n'ont bénéficié ni de l'écoute, ni de l'accompagnement social qu'ils méritaient.

Nous rappelons que ces salariés avaient déjà traversé une première cession, il y a à peine quinze mois, lorsqu'ils avaient quitté Casino pour rejoindre Auchan. Et à peine installés, ils ont de nouveau été transférés vers une nouvelle enseigne, sans visibilité, sans garanties claires et dans une grande confusion.

L'UNSA SNUCD dénonce une procédure construite sans véritable concertation, où tout a été décidé en amont entre directions, sans prise en compte des représentants du personnel. Nous n'acceptons pas qu'Auchan ait refusé la présence de LIDL au CCSE, alors même que LIDL s'était déclaré disponible pour venir échanger avec les élus. Ce refus a privé les représentants des salariés d'un dialogue collectif indispensable et a renforcé le sentiment d'abandon ressenti par les équipes.

Les réunions locales organisées par LIDL dans chaque magasin n'ont pas compensé cette absence de dialogue national. Elles ont pu apporter quelques éléments d'information, mais elles n'ont pas répondu aux nombreuses interrogations collectives sur les conditions de transfert, les statuts, et les garanties sociales. L'UNSA SNUCD estime que le dispositif d'accompagnement mis en place par Auchan a été largement insuffisant. Ni anticipation, ni écoute réelle, ni accompagnement personnalisé : tout a été géré dans l'urgence et la distance.

Aujourd'hui, les salariés concernés ont été transférés, mais le malaise demeure profond. Leur confiance a été ébranlée, et beaucoup ont le sentiment d'avoir été considérés comme de simples éléments de transaction dans une stratégie purement financière.

L'UNSA SNUCD tient à saluer le courage et la dignité de ces salariés qui, malgré tout, continuent à assurer leurs missions avec professionnalisme. Nous continuerons à porter leur voix, défendre leurs droits et à dénoncer les méthodes sociales indignes d'un groupe comme Auchan, qui a manqué à ses responsabilités dans cette transition.

L'UNSA réclame qu'un bilan social complet de cette cession soit présenté devant les instances, et qu'Auchan comme LIDL en assument pleinement les conséquences humaines et sociales.

Parce que derrière les chiffres, il y a des vies. Et parce qu'un vrai dialogue social ne se décrète pas : il se construit dans le respect et la transparence — des valeurs qu'il est urgent de remettre au centre des pratiques. »

Alexandre Depart SNTA FO : Nous avons aussi une déclaration à faire.

« FO SNTA souhaite rappeler, avant d'entrer dans l'ordre du jour, une réalité que personne ne peut ignorer : **depuis plus d'un an, les salariés issus de Casino vivent dans l'incertitude.**

Ils ont intégré Auchan avec sérieux, engagement et professionnalisme, mais leur avenir reste flou, souvent sans réponses concrètes, ce qui crée une profonde anxiété et un sentiment d'abandon.

Ces salariés attendent aujourd'hui des réponses claires, franches et honnêtes : sur le devenir de leurs magasins, sur les intentions réelles de la direction et sur l'impact que cela aura sur leur carrière comme sur leur vie personnelle.

FO SNTA informe la direction Auchan sur **la dégradation des conditions de travail, qui devient insoutenable dans plusieurs sites ex-Casino.**

Le manque d'effectifs, les équipes réduites au strict minimum, les charges de travail qui explosent, les procédures trop lourdes, le manque d'outils, de moyens et de formations pour appliquer les organisations Auchan... tout cela met les salariés en grande difficulté et fragilise la qualité du travail.

Il est urgent d'arrêter de demander l'impossible :

- **on ne peut pas exiger le niveau Auchan sans donner les moyens Auchan.** FO-SNTA tient également à exprimer un ressenti très largement partagé :
- **Au moment du passage chez Auchan, les salariés comme FO SNTA espéraient avoir le meilleur des deux mondes, en combinant le meilleur d'Auchan et le meilleur de Casino.**

Mais la réalité est tout autre : aujourd'hui, ils constatent qu'ils vivent le pire des deux mondes — plus d'exigences, moins de moyens, et toujours autant d'incertitudes.

À cela s'ajoute le transfert récent de plusieurs magasins vers Lidl, où les salariés n'ont pas été correctement accompagnés ni par Auchan, ni par Lidl. Le manque d'informations, l'absence de transparence, les réponses tardives ou inexistantes... tout cela a placé les salariés dans une situation humaine et professionnelle inacceptable.

Nous le répétons avec force : ce sont les salariés qui paient les conséquences des décisions stratégiques.

Ce sont eux qui font vivre les magasins, qui portent l'activité, et qui absorbent la charge quotidienne.

FO SNTA rappelle une évidence fondamentale :

- **Les salariés sont la force vive de l'entreprise.**

Ce sont eux, et eux seuls, qui peuvent faire réussir le projet Auchan.

Mais pour cela, il faut :

- les intégrer pleinement,
- les informer, les former,
- leur donner les moyens,
- et surtout leur accorder de la reconnaissance.

La reconnaissance n'est pas un discours : c'est un engagement, une cohérence et des actes.

FO SNTA demande donc :

- un calendrier clair de réponses pour les salariés ex-Casino ;
- une amélioration urgente des conditions de travail, avec des moyens et des effectifs adaptés ;
- une transparence totale sur les projets de cession, d'intégration ou de transformation des sites ;
- et pour les magasins déjà transférés, un véritable suivi humain, afin que jamais des équipes ne soient laissées seules face à leur avenir.

FO SNTA restera pleinement mobilisé pour défendre les droits, la dignité et l'avenir de tous les salariés de l'UES AHS. »

I. APPROBATION DU PROCES-VERBAL DU 23 SEPTEMBRE 2025

Philippe Mauger : Nous allons commencer par l'approbation du PV. Merci Alexandre pour l'ensemble des remontées et d'avoir intégré au sein du PV tous les éléments, les amendements et les modifications souhaitées au travers de ce qui avait été réalisé. Est-il possible de considérer au travers de cela que le PV est approuvé ?

Sylvie Zaino SNTA FO : Combien y a-t-il de membres titulaires ?

Philippe Mauger : Aujourd'hui, 24.

Sylvie Zaino SNTA FO : Donc 25 membres avec voix consultatives ? Ce sont les seuls qui peuvent voter ?

Philippe Mauger : Oui, sauf si un suppléant remplace un titulaire. Après il y a les RS et les DSC.

Sylvie Zaino SNTA FO : Sur le compte rendu, le PV du 16 juillet a été approuvé à 41 voix. J'aimerais savoir d'où sortent les 16 voix d'écart ? Je voulais poser la question en CSE pour que ce soit retranscrit. Le 16 juillet, 41 voix, le 22 juillet, 41 voix et le 8 août, 41 voix.

Philippe Mauger : Il faut mettre 25, pas plus.

Alexandre Depart SNTA FO : Sur le PV, il manque la déclaration de la CFDT que je t'avais transféré.

Philippe Mauger : Je note pour l'ajouter.

Sylvie Zaino SNTA FO : Ce qui me dérange, c'est que c'est une simple modification. A date, je ne sais pas si les 25 membres titulaires ont voté ou non car le chiffre est faux. Pour moi les PV ne sont pas approuvés.

Philippe Mauger : Il faut faire un vote d'approbation de PV en faisant la modification du PV avec les 25 votants qui étaient bien présents la dernière fois.

Sylvie Zaino SNTA FO : Dans la mesure où les 41 voix sortent de nulle part, pour moi, les 3 derniers PV ne peuvent pas être approuvés.

Philippe Mauger : Ils l'ont été. Il y a eu l'approbation du PV.

Sylvie Zaino SNTA FO : Oui avec 41 voix donc ce n'est pas bon. Il faut repasser les 3 derniers PV et demander l'approbation.

Philippe Mauger : Ils ont été approuvés à l'unanimité.

Laurent Milazzo CFDT : Nous sommes aussi fautifs car nous n'avions pas vu les 41 voix. Il est vrai que seuls les membres titulaires votent ou un membre suppléant qui remplace un titulaire. C'est un problème de retranscription au niveau du PV. Il est vrai que nous ne sommes pas 41 titulaires. C'est un problème de fonctionnement. Depuis un an que nous avons été repris, nous étions habitués à plus de rigueur et finalement, nous constatons qu'il n'y a pas tant de rigueur sur le fonctionnement. Pour la réunion du 29 juillet, je n'ai pas souvenir d'avoir été convoqué à un comité central cette date. La dernière réunion que nous avons eu est le 23 septembre. Il y en a eu une le 22 et le 8 août en visio. Qu'est-ce que nous approuvons le 29 juillet ?

Philippe Mauger : Je pense qu'il y a une co-responsabilité sur ce qui se passe maintenant. Il y a ma responsabilité et aussi la vôtre.

Laurent Milazzo CFDT : Normalement nous n'avons pas besoin de le vérifier, comme l'ordre du jour. On ne trouve pas de procès-verbal car il n'y a pas eu de réunion le 29 juillet. Il y a un problème de rigueur et d'organisation. Nous avons appuyé plusieurs fois sur des points.

Philippe Mauger : Auxquels nous avons toujours répondu. Nous ne pouvons que nous améliorer. Ce n'est pas du fonctionnement en tant quel, c'est une retranscription.

Alexandre Depart SNTA FO : Je remonte les modifications que tout le monde m'indique. Le projet de PV est à 41. Le PV présenté aujourd'hui est à 25. Il a été corrigé. C'est la bonne version.

Philippe Mauger : Le dernier que j'ai envoyé était avec 25. C'est le PV du 23 septembre. Merci Alexandre pour les modifications. Nous ferons en sorte que les choses s'améliorent encore.

Laurent Milazzo CFDT : En page 10 de ce comité central, nous avons demandé que notre déclaration soit inscrite au PV, chose qui n'a pas été faite. Est-ce que notre déclaration sera au PV définitif ?

Philippe Mauger : Je vais l'ajouter. Nous ne l'avons pas encore approuvé. Ce sera inscrit dans le PV de ce jour. La modification ayant été faite, nous sommes bien sur 25 voix. Est-ce que nous approuvons le PV avec la modification et l'ajout de la déclaration de la CFDT ?

Le Procès-verbal du 23 septembre 2025 est approuvé à l'unanimité des présents et représentés avec 25 voix pour.

II. CONSULTATION SUR LE PROJET FRESH (PROJET LOGISTIQUE)

Stéphane Boënnec : Le projet Fresh a été présenté par le patron de la logistique et sa collaboratrice en charge du projet. L'autre étape est la consultation du projet Fresh.

Mireille Bres SNTA FO :

« Après analyse du projet « Fresh » présenté par la direction FO SNTA exprime de fortes inquiétudes quant à ses conséquences sociales, opérationnelles et économiques.

La phase 1 du projet, prévoyant la réduction du nombre de livraisons pour les magasins dont le chiffre d'affaires frais est inférieur à 5 millions d'euros, fait peser un risque majeur d'inadéquation avec la réalité du terrain.

Les supermarchés concernés disposent d'espaces logistiques restreints, qui ne leur permettent pas d'absorber des volumes importants livrés sur un nombre de jours réduit.

Le document de la direction reconnaît d'ailleurs que cette évolution impliquera une réallocation des ressources et une modification de la gestion des volumes de commande, impactant directement ces structures déjà fragiles.

Le projet affiche l'objectif de lisser les flux logistiques et de réduire l'écart type des volumes de préparation entre les jours de la semaine.

Dans les faits, cette réorganisation conduira surtout à concentrer la charge de travail sur les jours maintenus, générant une pression accrue sur les équipes magasins.

La gestion des palettes, déjà identifiée comme non optimisée par la direction elle-même, viendra encore accentuer la difficulté des opérations de déchargement, de tri et de mise en rayon.

Ces éléments font craindre une dégradation des conditions de travail dans les rayons PFLS, Trad et métiers de bouche.

L'expérience du site de Beychac, citée comme prototype, ne saurait être considérée comme représentative.

Elle ne concerne qu'un seul entrepôt et un périmètre limité, ne reflétant ni la diversité des formats (hypermarchés, supermarchés, drives), ni la variété des contraintes locales existantes sur le réseau national. Sur le plan commercial, la réduction du nombre de livraisons risque de provoquer une hausse des ruptures, notamment sur les produits à forte rotation, et d'impacter directement le chiffre d'affaires et la satisfaction client.

Les objectifs d'amélioration du taux de service ou de réduction de la casse apparaissent donc peu réalistes dans ces conditions.

De nombreux magasins seront d'ailleurs contraints de maintenir six jours de livraison afin d'éviter les ruptures, ce qui annulera une partie des gains économiques attendus du projet.

Enfin, la direction reconnaît que cette mesure touchera en priorité les petits supermarchés, c'est-à-dire les formats les plus vulnérables économiquement, sans qu'aucune mesure d'accompagnement social ne soit prévue pour les salariés concernés.

Pour l'ensemble de ces raisons, FO SNTA estiment que le projet Fresh 2025, sous couvert d'optimisation logistique et économique,

- dégradera les conditions de travail,
- fragilisera encore davantage les supermarchés,
- et fera peser un risque certain sur la disponibilité des produits et les résultats des magasins.

En conséquence, le FO SNTA rend un avis défavorable sur le projet Fresh 2025. »

Mikaël Arnaudo CFDT :

« Le projet Supply Fresh 2025 s'inscrit dans la continuité de la migration GCA alimentaire et vise une refonte de la logistique des produits frais (PFLS, métiers de bouche, stands, etc.) afin d'améliorer la performance globale en entrepôt, transport et magasins.

La direction met en avant des objectifs de simplification du taux de service et d'optimisation économique estimée entre 5,3 et 8,5 M€ par an sur le périmètre national.

La CFDT comprend les enjeux d'optimisation logistique et de fluidité des flux, notamment le besoin de lisser les volumes entre les jours de la semaine et d'adapter les fréquences de livraison aux volumes des magasins. Cependant, plusieurs points d'attention et réserves sont soulevés :

- Le projet, bien que présenté comme sans impact sur les gestes métiers, modifie les rythmes de travail et les plannings d'équipes dans les magasins, notamment pour les petits supermarchés concernés par la réduction du nombre de livraisons hebdomadaires. Ces changements peuvent entraîner, des réorganisations d'équipes et de tâches (réception, mise en rayon, gestion des flux). Des risques d'augmentation de la charge de travail certains jours, en particulier après les jours off et un besoin de formation ou d'accompagnement pour adapter les pratiques.
- La CFDT alerte sur les risques de rupture ou de casse dans les magasins à faible fréquence de livraison, avec un risque de baisse du taux de disponibilité client ou d'augmentation du gaspillage si les prévisions ne sont pas bien calibrées.
- L'arrêt des préparations spécifiques bio pourrait également réduire la diversité de l'offre et l'attractivité des rayons concernés.
- La phase test « Fresh & Furious » menée à Beychac a montré une bonne adaptation, mais aussi la nécessité d'une communication renforcée et d'un suivi rapproché des équipes pendant la période de transition.

La CFDT demande que cette démarche d'accompagnement soit formalisée et homogène sur l'ensemble des sites lors du déploiement national (préparation des encadrants, échanges et suivi avec les équipes.

Le projet ne prévoit pas de suppression de postes mais induit des réallocations de ressources et des modifications de planning. La CFDT demande des garanties d'absence d'impact négatif sur les effectifs, notamment en entrepôt et en magasin, et un suivi attentif des indicateurs RH (absentéisme, accidents, turnover).

La CFDT demande :

1. Un bilan social intermédiaire après chaque vague de déploiement (Beychac, Chanceaux, Aix, etc.), incluant les retours des équipes.
2. Un comité de suivi CFDT/direction supply pour suivre les effets sur la charge de travail et les indicateurs magasin.
3. Une évaluation précise de l'impact sur la qualité produit et les taux de casse, notamment pour les petits magasins à fréquence réduite. La CFDT reconnaît la pertinence économique et logistique du projet Supply Fresh 2025, mais regrette le manque d'évaluation approfondie des impacts humains et opérationnels. Sous réserve d'un accompagnement renforcé, d'un suivi social rigoureux et d'un dialogue continu avec les représentants du personnel, la CFDT émet un avis défavorable sur ce projet. »

Christian Pancioni CGT :

Après analyse du projet Supply Fresh 2025, il est constaté que cette réorganisation logistique vise principalement à améliorer l'efficacité économique et opérationnelle, avec des gains estimés entre 5,3 et 8,5 millions d'euros par an grâce à l'optimisation des flux et à la réduction des fréquences de livraison des magasins à plus faible chiffre d'affaires frais.

D'un point de vue strictement financier et logistique, ces mesures pourraient être porteuses de rationalisation, entraînant des risques sociaux et commerciaux (intensification de la charge de travail en magasins et entrepôts, complexification des plannings, impact potentiel sur la disponibilité et la fraîcheur des produits pour les clients, tensions sociales possibles si les moyens humains ne sont pas adaptés) ;

En conséquence, toute évolution future et stratégique de la logistique doit impérativement intégrer :

- 1) un suivi élargi des indicateurs incluant non seulement les gains financiers, mais également les impacts

sociaux (absentéisme, accidents du travail, turn-over) et les gains commerciaux (taux de rupture, casse, satisfaction client),

2) un engagement ferme de la Direction sur le maintien de l'emploi direct et indirect, sans suppressions de postes, ni réductions d'heures ou de contrats,

3) un accompagnement RH adapté comprenant les formations, les renforts ponctuels, les compensations pour les équipes subissant une surcharge temporaire d'activité,

4) une phase test prolongée et progressive avec possibilité de suspension ou de retour en arrière si les résultats dégradent la qualité de service ou les conditions de travail,

5) un dialogue social renforcé par un comité de suivi mensuel associant la Direction et les représentants du personnel, afin de piloter en transparence l'avancement du projet.

Compte tenu de tous ces éléments et la période transitoire en cours qui ne permet pas de cerner les enjeux économiques, financiers, sociaux et du volet des conditions de travail et Risque Psychosociaux, nous, élus CGT au CCSE, sommes sans avis. »

Thomas Meyer UNSA : Nous n'avons pas émis de déclaration sur ce sujet mais nous donnerons notre vote.

Wilfrid Arnaud CFE CGC : Pour la CFE CGC, nous donnons un avis favorable tout en garantissant des livraisons sûres avec des préparations conformes et de qualité, des conditions de travail dignes et respectueuses des employés, éviter des ruptures récurrentes et la qualité des préparations, maintenir pour les magasins saisonniers, des livraisons adaptées au flux client et être attentif au taux de rupture et de casse lors des livraisons.

Philippe Mauger : Nous allons passer au vote.

Thomas Meyer UNSA : Pour l'UNSA, Meriem remplace Yannick pour le vote. Nous avons bien 6 votants.

Concernant le projet Fresh, les membres émettent un avis défavorable à la majorité des présents et représentés avec 3 voix pour, 13 voix contre, 6 abstentions et 3 sans avis.

III. INFORMATION CONSULTATION DU PROJET PROGRAMMATION ASSISTEE PAR ORDINATEUR FRUITS ET LEGUMES

Julien Prin : Je travaille dans l'équipe outil et méthode exploitation. Je viens présenter le sujet PAO Fleg. Cela concerne la proposition assistée par ordinateur qui va remplacer le cadencier papier.

➤ PAO Fleg

Thomas Meyer UNSA : Dans le calendrier de déploiement, des magasins du périmètre sont-ils prévus ? Est-il possible d'avoir la liste des magasins à venir sur janvier ?

Julien Prin : Je pense que je l'aurais dans la suite de la présentation. Il n'y a pas encore de magasins A320 sur janvier.

Thomas Meyer UNSA : C'est dans le projet ?

Julien Prin : Oui, tous les hypers et supers de l'entreprise vont basculer sur ce mode de fonctionnement. Dire la liste des magasins sur janvier, février et mars, je ne voudrais pas dire de bêtises. Il est sûr que les Scofel du sud vont être embarqués à un moment donné. De mémoire, ce seront les premiers embarqués car nous voulons le faire avant la saison.

➤ PAO Fleg

Laurent Milazzo CFTD : Les personnes qui font les commandes le font sur cadencier papier puis vont dans le bureau pour le retranscrire sur ordinateur. Le TC57 est un portable ?

Julien Prin : C'est le zébra, le petit portable qui permet de faire les actions en magasin.

Laurent Milazzo CFDT : Qui est illisible car il est tout petit. Il risque d'y avoir encore plus d'erreurs. Les stocks y seront inscrits et, au moment de leur commande, ils tiendront compte du stock relatif ?

Julien Prin : C'est une application adaptée à la taille de l'écran. Cela a été testé sur les 4 magasins par une vingtaine de collaborateurs. Ils n'ont jamais dit que ce n'était pas lisible. Ils ont dit que c'était intuitif, ergonomique et même plus performant que ce qu'il y a actuellement. Je te rejoins sur l'aspect GSM, en mobilité. Il est vrai que la taille du zébra n'est pas toujours adaptée. Ce n'est pas le cas avec l'application IDA.

Laurent Milazzo CFDT : Le stock sera renseigné sur le zébra ? Pour mettre à jour le stock, il faut qu'il y ait du réseau dans le magasin.

Julien Prin : L'application fonctionne en mode offline. Tu peux perdre le réseau une journée, dès que tu le récupères, toutes les mises à jour sont faites automatiquement. Sur l'application, il est possible de voir où corriger les stocks, en réserve et en rayon. Sur le TC57, l'application est une application responsive. Elle va s'adapter à la taille de l'écran.

Laurent Milazzo CFDT : Le stock réserve est vérifié par qui et à quel moment ?

Julien Prin : Le stock est vérifié par le collaborateur le matin.

Laurent Milazzo CFDT : Avant quelle heure la commande doit-elle être passée car nos équipes commencent à 6h ? Dans les magasins il n'y a plus de personnel l'après-midi.

Julien Prin : Avant 8h. A aujourd'hui, en super, les collaborateurs passent 45 minutes sur la commande. Pendant nos tests, ils ont mis 15 minutes pour passer la commande. Ils arrivent, font les stocks négatifs, c'est-à-dire les stocks qui ne sont pas cohérents, ensuite ils trient le rayon et se mettent sur la commande. Comme le stock est déduit tous les jours par rapport aux ventes, à la démarque et autres, le stock est fiable dans l'application. Ce n'est pas le cas aujourd'hui. Il y a beaucoup de références à vérifier. Au lieu de passer 45 minutes sur une commande, aujourd'hui ils passent 15 minutes. S'ils oublient de passer la commande, une commande de secours est automatiquement envoyée et est très fiable.

Laurent Cherry CFDT : Si le collaborateur se trompe au niveau de la quantité, est-ce qu'une alarme se déclenche ou est-ce que l'entrepôt ne le prend pas en compte et livre la mauvaise quantité ?

Julien Prin : Si le collaborateur décide de commander 100 box de pommes de terre, il y a aura 2 alertes. Une première lors de la validation de la commande. Cela passe à une autre étape qui indique qu'il y aura une grosse démarque. La seconde étape est de demander s'il est sûr de vouloir commander cette quantité car il va se mettre en difficulté.

Thomas Meyer UNSA : Déjà aujourd'hui avec le cadencier papier, la commande doit être envoyée avant 8h. au lieu de passer 45 minutes sur la commande, cela réduit à 15 minutes.

Julien Prin : La commande sera toujours à 8h mais du temps sera gagné et ce sera plus fiable. C'est ce qui a été vu durant le test.

Thierry Girouin SNTA FO : La formation a été un sujet point noir lorsque nous sommes passés A320. Quand une nouvelle technologie est déployée, la base passe par la formation. S'il y a une bonne formation, il y a une bonne application. Vous parlez de 3 jours de formation. Comment se passe-t-elle ? En présentiel ? Sur le site ? De la visio ?

Julien Prin : Nous aurions aimé faire du physique. En termes de ressources, nous sommes 3 personnes sur le sujet pour former 450 magasins. Techniquement, c'était impossible de se déplacer dans tous les magasins. Nous avons prévu de faire des visios explicatives, des tutos vidéos et nous allons aussi accompagner les magasins les plus en difficulté. Des magasins vont de suite bien comprendre le fonctionnement et d'autres vont potentiellement avoir plus de difficultés. Ceux-là seront accompagnés plus fortement. Nous avons prévu 15 jours de suivi. Nous ne voulons pas aller trop vite dans le déploiement qui prendra 9 mois afin de pouvoir suivre chaque grappe de magasins, environ 30 magasins par mois, pour s'assurer qu'ils ont bien compris, qu'ils maîtrisent l'outil et que nous ne les mettons pas en difficulté. Si

nous nous rendons compte que c'est difficile pour certains magasins, il sera possible de faire déplacer l'éditeur pour refaire une formation physique ou nous si nous avons la capacité de le faire. Pour le moment, de la visio est prévue.

Frédéric Fontana CFE CGC : Je suis responsable fruits et légumes. Les commandes sont d'une certaine complexité. Il est étonnant que vous pensiez que ce soit si facile. Les lundis et mardis, il y a quelques ruptures, ce n'est pas grave. Le jeudi la commande est passée pour le samedi, le dimanche, le lundi, voire le mardi quand les Scofel ne travaillent pas les jours fériés, je pense que l'outil rencontrera des difficultés. Seul le chef de rayon ou celui qui passe les commandes pourra connaître le pic d'activité, pas l'outil. Pour tout ce qui est en cours de commande ou engagé, j'ai quelques retenues. Quand je le passe sur ordinateur, cela me prend plus de 45 minutes. Généralement elle est commencée à 16h et est terminée le lendemain matin, une fois la mise en rayon et l'analyse des manquants et des sursauts sont réalisées. La facilité ne me paraît pas évidente quand on sait le temps qu'il faut réellement passer quand on veut que les commandes soient faites.

Stéphane Boënnec : Je ne connais pas l'outil mais j'ai écouté les témoignages des équipes. Nous passons en information consultation comme cela a été fait dans le même cadre sur les natifs. Suite à ce qui s'est passé dans les magasins du nord, tout le monde au niveau des fruits et légumes, souhaitait avoir l'outil le plus rapidement possible. Si Julien est venu en comité de direction d'Auchan exploitation c'est pour proposer et obtenir des petits budgets. Les équipes qui ont effectué les tests indiquent que cela facilite la vie de ceux qui gèrent les opérations. Il y a toujours des sources d'amélioration. Sur le fait d'apporter une solution permettant un gain de temps et menant des actions plus justes, les personnes sont bluffées. Pour avoir été sur un des magasins test et avoir posé la question aux employés en charge de ces actions avant et après, ils ne veulent pas revenir à avant. Ce qui est intéressant, c'est l'intérêt pour avoir sur d'autres magasins, de façon ultra rapide, cette solution. C'est un témoignage par rapport à ce qui est dit autour de cette solution. Nous avons voulu être rapide et voir comment ajouter un ou deux A320 volontaires pour pouvoir tester cette solution au plus tôt, en complément des magasins qui ont été sélectionnés dans le nord au départ.

Frédéric Fontana CFE CGC : Vous avez sélectionné les magasins avec un fonctionnement linéaire ou avec des pics d'activité qui puissent amener à modifier considérablement les commandes ?

Stéphane Boënnec : C'est le cas. Sur les hypers notamment, ceux sélectionnés disposent d'équipes présentes depuis un certain temps et peuvent donc avoir un a priori sur le fait d'intégrer des nouvelles technologies ou de nouvelles façons de travailler pour faciliter la vie et passer plus de temps à la tenue du rayon en ayant des produits appétant pour les clients plutôt que de faire des démarches administratives. Ce sont des magasins Auchan qui avaient une façon de travailler depuis plusieurs années sur le rayon et qui ont accueilli à bras ouverts cette solution et ne souhaitent pas revenir en arrière.

Julien Prin : L'outil prend en compte la météo car dans certaines régions, elle peut avoir un impact fort sur les ventes. Cela prend aussi en compte 3 années d'historique par rapport à des ventes ou des situations bien particulières. L'élément important mis en avant, c'est qu'il s'agit d'une proposition de commande. A la fin, si l'expert en fruits et légumes considère que la proposition n'est pas adaptée aux besoins, il est possible de la modifier. L'outil n'impose pas, il propose pour un gain de temps. Sur le magasin de Dury, Arnaud était réfractaire et est revenu sur sa position dans le débrief.

Frédéric Fontana CFE CGC : Si cela fait avancer les choses et que l'outil est sûr de ses propositions, d'accord. Il faut tenir compte des ruptures, des non-livraisons des Scofel et autres. Si l'outil enregistre tout, cela facilitera les choses. Il y a tout de même un travail de fond sur les commandes.

Stéphane Boënnec : Il a été demandé à agrandir le nombre de magasins test et d'avoir un retour sur une population plus large, avant de parler de déploiement.

Frédéric Fontana CFE CGC : Je pense qu'il va falloir intégrer au test des magasins qui sont dans le sud.

Stéphane Boënnec : Il y a Bouliac, Perpignan. Sous peu, il devrait y avoir la liste sur les nouveaux magasins.

Thomas Meyer UNSA : Avec ce nouvel outil, vous intégrez l'IA ou c'est une volonté future pour exploiter cet outil et aller plus loin dans la démarche ?

Julien Prin : Notre éditeur dit que c'est de l'IA. En réalité, ce sont des probabilités calculées par l'outil sur la base d'un historique. L'efficacité de l'outil ne fait pas débat. L'outil prend en compte environ 300 variables comme le prix d'achat, le prix de vente, la casse, la vente... Cela permet d'adapter la commande aux jours à venir. Cela reste un outil qui est perfectible. Les très bons chefs de rayon feront peut-être mieux que l'outil. Le débutant va peut-être se reposer sur l'outil car ça le rassure et ça évite les ruptures. Durant le test il a été constaté que certains magasins étaient bien stockés mais pas sur les bons produits et avaient une forte casse et des ruptures le soir. L'outil aide à ne pas se stocker sur les mauvais produits.

Frédéric Fontana CFE CGC : Est-il prévu de le déployer sur les autres métiers de bouche ?

Julien Prin : Il y a une réflexion sur le sujet. L'éditeur sait faire la marée, la boucherie et autres. En lui donnant les ventes et les stocks, c'est un algorithme. Nous ne voulons pas bruler les étapes et nous assurer que cela fonctionne bien sur les fruits et légumes qui est le marché le plus compliqué. Il faut s'assurer du fonctionnement, que le retour sur investissement est bon et que les collaborateurs sont satisfaits avant d'aller voir sur d'autres marchés.

Frédéric Fontana CFE CGC : Il y a possibilité d'intégrer l'inventaire en fin de mois ?

Julien Prin : L'inventaire sera toujours fait sur GCM. En revanche, le stock sera régulièrement fait dans l'application et l'application alerte sur les stocks incohérents. Il faudra corriger quelques stocks pour avoir la bonne proposition de commande. A l'inventaire, logiquement il y aura moins de DI.

Laurent Cherry CFDT : L'assortiment se fait automatiquement ?

Julien Prin : La Scofel descend une offre de 300-350 produits et c'est toi qui choisis ce que tu veux faire. Si tu es en gamme H1 et que tu veux commander du H2, H3 ou H4, tu peux. Nous n'avons pas souhaité brider les magasins. Tant que c'est présent à l'offre, il est possible de commander. Il faut paramétrer l'outil et il fera une analyse pour t'offrir une proposition de commande.

Laurent Cherry CFDT : Pour les promos, c'est pris en compte ? Ça ne se mélange pas ?

Julien Prin : Un module promo va permettre d'avoir des propositions de quantité sur les promos. C'est une offre à terme. L'outil va regarder l'historique des promos pour indiquer le potentiel de vente.

Frédéric Fontana CFE CGC : C'est aussi pour les fleurs et plantes ?

Julien Prin : Nous allons les faire à la fin du déploiement des fruits et légumes. C'est fonctionnel. L'éditeur travaille avec U et beaucoup de franchisés. Il a un historique sur tous les périmètres, dont les fleurs et plantes.

Thierry Girouin SNTA FO : Nous avons pris une licence pour travailler avec ceux qui déploient ce système. Quelle est la durée du contrat ? Est-il possible de communiquer le coût ?

Julien Prin : C'est une licence pour 3 ans. C'est un coût annuel au magasin. Pour un hyper, il faut compter 2250 € et 1170 € pour un super. À la vue des gains, les 3 ans sont rentabilisés en 7 mois. La démarque va baisser de 10 %. Par rapport à ce que nous avons vu et ce qu'ils nous ont montré à la concurrence, nous devrions rembourser les 3 ans en 7 mois, plus le coût d'intégration de l'informatique qui coûte assez cher.

Thomas Meyer UNSA : Vous allez aussi le déployer pour les franchisés ou chaque franchisé prendra la décision en propre ?

Julien Prin : Nous souhaiterions le proposer aux franchisés car c'est une belle avancée. En revanche, il y a d'abord un test à effectuer avec certains franchisés. C'est ensuite eux qui se prononceront. C'est le même sujet pour les magasins drives qui sont hors scope. S'ils testent, ils se rendront compte que cela fonctionne et auront un intérêt. Côté projet, nous ne pouvons pas nous prononcer pour les périmètres.

Sylvie Zaino SNTA FO : Avez-vous prévu un délai pour la phase de test ? Dans combien de temps cela va-t-il se développer ?

Julien Prin : Nous souhaiterions redémarrer les tests la semaine prochaine sur les 6 magasins. Il y a eu un passage en CSE locaux. Nous sommes sur une phase de test jusqu'à mi-janvier, voire février. Cela laisse deux mois et demi pour nous conforter dans nos choix, se rendre compte que cela fonctionne bien, que les magasins sont toujours contents de l'application. Nous aviserons sur le timing du déploiement.

Frédéric Fontana CFE CGC : N'aurait-il pas été mieux de fonctionner avec des mini tablettes ? Nous les avons chez Casino pour passer les commandes.

Julien Prin : La tablette est mieux mais ce n'est pas prévu dans l'informatique Auchan. Dans l'écosystème Auchan, dans l'informatique, il n'y a pas de tablette. Cela a été refusé car il est trop contraignant d'ajouter un nouveau matériel coûteux. Tu ne seras pas déçu du TC57 car c'est assez intuitif.

Laurent Milazzo CFDT : Il faudra des tests sur les magasins A320 et sur tous les formats. Il faut voir comment cela fonctionne. Nous n'avons pas de personnel l'après-midi. Dans nombre de magasins, personne ne peut anticiper la commande l'après-midi. Est-ce que la livraison du jour est paramétrée sur l'outil pour pouvoir voir et anticiper les livraisons qui peuvent arriver en retard ?

Julien Prin : Oui c'est prévu. Dans l'application, un camion indique les colis à venir. Il y a le stock, le stock réserve, le stock rayon, le reste à livrer. Si la livraison est en retard, il est possible de savoir exactement ce qui est à recevoir. Il est donc possible d'en prendre compte pour passer la commande. Le métier fruits et légumes est plutôt favorable à travailler la commande le matin car il y a les ventes de la journée entière et cela permet de paramétrer les stocks en même temps que la commande est faite devant le rayon. Pour les supers, il est préconisé de démarrer la commande à 7h et de passer la commande pour la valider à 7h30. Il y a déjà toutes les informations dans l'application pour passer la bonne commande.

Laurent Milazzo CFDT : En cas de problème de qualité sur les fruits et légumes et que ces derniers ne soient pas vendables, il n'y a pas possibilité de faire des commandes de secours ou intervenir après la commande ? Si tout est fait avant 8h, est-il possible de la refaire ?

Julien Prin : En cas de dépannage, il est toujours possible d'appeler le manager vente appro de la Scofel. Il n'y a pas de grands changements fondamentaux dans l'organisation. Quand tu tries les fruits et légumes le matin, si tu les passes bien en démarque dans GCM, ce sera pris en compte dans l'application.

Laurent Milazzo CFDT : Il va falloir attribuer des TC57 aux fruits et légumes car il n'y en a pas assez dans les magasins. L'application sera insérée dans l'outil en continu. Cet appareil ne pourra pas être utilisé pour autre chose.

Julien Prin : Pendant que la personne passe la commande, ce ne sera pas utilisé pour autre chose. L'application va descendre sur tous les TC57 des magasins. La problématique du nombre de TC57 je ne vais pas la solutionner mais l'application sera présente sur tous les TC57.

Laurent Milazzo CFDT : Est-ce que la même personne pourra utiliser l'application de la commande et celle de la casse en simultané sur le même appareil, sans se déconnecter ?

Julien Prin : Tu passes de l'outil GCM à l'application IDA en 2 clics. Si tu as un TC57, tu peux tout faire.

Frédéric Fontana CFE CGC : Un employé en alimentaire ne pourra pas passer de commande ?

Julien Prin : Non, nous allons limiter l'accès aux collaborateurs des fruits et légumes. Il ne sera pas possible d'avoir accès avant d'avoir été formé.

Laurent Cherry CFDT : Concernant l'application, cela concerne aussi tout ce qui est 4^{ème} gamme, 5^{ème} gamme, tout autour des fruits et légumes ?

Julien Prin : C'est embarqué par Relex. Ce sont que les marchés qui ne sont pas embarqués par Relex, donc fruits et légumes, fleurs et plantes.

Pause.

IV. PRESENTATION DES RESULTATS DE L'ENTREPRISE AU CUMUL 9 MOIS ET PERSPECTIVES DU DERNIER TRIMESTRE

➤ Présentation des résultats économiques

Thomas Meyer UNSA : Quelles solutions la Direction va-t-elle apporter ? Les ruptures sont évoquées depuis que nous sommes Auchan, l'attente en caisse est récurrente. Une fois les données évoquées, quel est le plan d'action réel qui va être mis en place pour que dans le cadre du prochain CSEC ce ne soit plus un sujet ?

Stéphane Boënnec : Julien Orion a été mandaté par Guillaume Darrasse pour travailler les ruptures. Il est question de la perception des ruptures. La démarche a débuté fin septembre avec des actions demandées sur la revue des CMR, à savoir la largeur, la profondeur et le nombre d'étagères pour avoir cette sensation de plein. Aujourd'hui, sur les premiers magasins qui ont débuté ces actions, le client n'a pas la sensation de rupture. Il y a des impacts positifs tant sur la partie NPS que sur la partie des clients mystère. Les premières actions menées aujourd'hui ont des impacts positifs. Dans la partie présentée par Julien Orion cet après-midi, il est question d'expliquer comment, commercialement, il y a une sensation de plein. Pour avoir visité un nombre important d'hypers et supers ces derniers temps, cela fonctionne. Il y a vraiment cette sensation sur les magasins ayant appliqué le process. Ensuite, le but est de dire comment travailler sur les ruptures. Aujourd'hui il y a plusieurs causes. Certaines sont liées à la DP, d'autres à la logistique. Des conditions sont liées aux fournisseurs qui ne livrent pas. Près de 50 % des autres conditions sont liées aux recettes du magasin, c'est-à-dire comment gérer au mieux les stocks pour éviter les ruptures fantômes. Ce sont des ruptures présentes physiquement pour le client mais sur lesquelles il y a du stock dans les réserves ou ailleurs. Aujourd'hui il y a un plan d'action qui a débuté en septembre. Depuis fin septembre, il y a aujourd'hui des points positifs sur ces actions. Sur l'attente en caisse, ce qui est présenté, c'est une photo globale. D'un site par rapport à un autre, il y a de la dispersion. Des magasins arrivent à bien effectuer le travail et sur lesquels il n'y a pas de problématique et sur d'autres, il y a un retour client négatif. Une note NPS ne signifie pas toujours qu'il n'y a pas assez d'heures pour couvrir l'amplitude ou le flux de clients. Ce sont des points à regarder avec la file caisse. Il est possible de le mettre à l'ordre du jour de la prochaine réunion, en complément d'information afin de voir ce qui est mis en place par la file caisse. Sur la partie disponibilité produit, c'est en cours, nous l'aurons cet après-midi.

➤ Présentation des résultats économiques

Wilfrid Arnaud CFE CGC : Qu'est-ce qui justifie un prévisionnel plus important sur les hypers que sur les supers ?

Simon Naslis : La mensualisation des comptes est réalisée par les DM. Sur ce mois je n'ai pas de réponse précise sur pourquoi les hypers ont pensé faire plus de chiffre. Sur l'ensemble de l'année, par rapport aux chiffres présentés par Casino, pour le modèle que nous avons construit, le démarrage était plus difficile sur les hypers. Il y avait plus de CA à récupérer sur les hypers par rapport aux supers, VS 2024. Les supers l'an dernier ont fait une progression aux alentours de + 15 % quand les hypers étaient plus autour de 7 ou 8 %. Les supers avaient déjà un temps d'avance en 2024. Il y avait donc moins à aller chercher sur les supers cette année. Dans la mensualisation, chaque directeur a apposé son écriture de budget.

Thierry Girouin SNTA FO : Ce sont les résultats d'octobre. Dans les magasins, les CMR vont s'agrandir et vont donner une autre image aux clients avec des rayons et des magasins pleins. La contrepartie si le CA stagne ou progresse peu, voire régresse sur certains, la crainte est d'avoir la casse qui reparte à la hausse.

Stéphane Boënnec : Cela fait plus de 5 ans que nous parlons des ruptures et rien ne s'est passé. Il y a là une vraie démarche pour faire bouger les choses. Aujourd'hui, il est possible de voir, notamment sur les natifs où le problème était encore plus important, que les magasins ne sont plus les mêmes qu'il y a 2 mois. En tant que clients, ils ont envie de faire des courses dans un magasin où il y a la sensation de pouvoir trouver l'ensemble des produits. Ce que tu dis Thierry, ce sont des débords possibles qu'il va falloir gérer à la marge. Aujourd'hui c'est bien un programme qui concerne dans un premier temps essentiellement les hypers. Nous traiterons les écarts de stocks.

Des Auchan natifs connaissent la façon d'utiliser les outils depuis des années et il y a une défiance vis-à-vis de la machine. Il a été démontré que lorsqu'on laisse faire la machine, cela fonctionne. En passant dans des

magasins natifs comme Roncq ou Englos, le samedi matin c'était catastrophique car il y avait la sensation d'un magasin qui n'est pas prêt pour accueillir les clients ou pour qui le remplissage n'est pas terminé. Un plan d'action a débuté fin septembre. Avant la fin d'année, des conclusions seront tirées pour faire des ajustements. Dans un premier temps, il faut effectuer notre travail. Les étiquettes électroniques sont des outils intelligents qu'il faut utiliser afin de pouvoir calibrer au mieux les propositions de commandes. Il n'est pas possible de reprocher de prendre une décision forte en mettant tout le monde dans une dynamique pour faire en sorte de faire changer les choses. Un point de rupture est égal à 100 M€ de chiffre. Au global de l'entreprise, il manque un point de progression de CA. Un point de progression aurait permis en octobre de réaliser nos objectifs au global de l'entreprise. Avec les mêmes niveaux de marge, les mêmes lignes de gestion, la question est de savoir comment faire plus de CA. Les leviers majeurs sont la sensation de rupture, le travail sur le plein.

A Aix j'ai demandé au directeur s'il regardait avec ses équipes les produits tract. Il a dit que non. Je lui ai montré que les offres promotionnelles les plus importantes du tract, je ne les trouvais pas. Le directeur a pris ce point pour travailler avec ses équipes. Nous avons été interpellés par 2 clients qui ont demandé si nous faisions partis de la Direction. Les clients ont indiqué qu'il était embêtant car à chaque fois qu'il y a un tract, ils ne trouvaient pas les produits. Nous avons fait le tour avec le client et, au global, nous lui avons augmenté son panier de plus de 25 % en valeur. Avec des produits qui ne sont pas présents sur nos linéaires, les produits tract que nous ne retrouvons pas, imaginez ce que cela génère en termes d'impact de CA, en termes de frustration pour les clients et nous perdons potentiellement un tour de visite supplémentaire. Comme dans toute solution, il faut ajuster sur les magasins pour lesquels cela n'ira pas, même si la grande majorité du process proposé ira à 60 ou 70 % des magasins. Le point important est de travailler sur comment faire plus de CA. Au global, il est bien de faire ces volumes de progression mais à côté, ce n'est pas assez. En faisant le tour des magasins nous nous sommes focalisés sur le saisonnier, le non-alimentaire qui n'est pas une force historique des magasins Casino. Concernant la PDM alimentaire par rapport aux PDM du non-al des Casino, comparées à celles des Auchan, il y a un gros différentiel de l'ordre de 3 à 4 points. Il faut créer ces éléments qui vont être différenciant sur chacune des zones. Les progressions à date sont à +50 % au global. Ce n'est pas top car sur des magasins comme Grenoble avec des rayons bien implantés, on avait l'impression en regardant les rayons que nous étions à l'équivalent du 15 décembre. C'est bien mais il faut savoir comment réagir, comment être en mode de co-action pour avoir du stock sur les jouets et être plein. Nous avons revu avec les DM si les gestes métiers sont bien compris afin de faire des rappels si nécessaire ou des accompagnements et être bien en interaction pour avoir des rayons sur la partie des saisonniers non-al qui doivent permettre de faciliter les progressions et de booster les résultats. La partie du plein, du chiffre est un levier majeur. Un point de chiffre au global de l'entreprise nous aurait permis de faire nos objectifs qui sont attendus par les actionnaires. Laissons faire les équipes qui sont missionnées sur la gestion et nous traiterons, par écart, tous les magasins qui sont en difficulté de stock, avec une attention plus particulière sur les produits frais libre-service car c'est là où il est possible d'avoir un risque plus important.

➤ Présentation des résultats économiques

Stéphane Boënnec : Lors d'un prochain CCSE, nous inviterons les équipes qui gèrent l'énergie, les carburants et le gaz par rapport à la gestion pilotée des prix en fonction des prix de la zone.

Laurent Milazzo CFDT : A quel moment des travaux vont-être faits dans les stations des magasins ? Il y avait nombre de magasins avec du présentiel et finalement, beaucoup sont passés en automatique. Une partie des pompes sont fermées. De même pour le gaz. A priori les fournisseurs ont du mal à nous livrer des meubles automatiques. A quel moment cela sera remis à neuf ?

Stéphane Boënnec : Sur les stations-service, il faut qu'elles soient en fonction pour distribuer au mieux l'ensemble des carburants attendus par les clients. Environ 6 ou 7 stations sont dans le rouge, c'est-à-dire pouvant avoir des problèmes liés à l'environnement et à l'utilisation. Ce sont des stations sur lesquelles nous devons prioriser ces gestions. D'autres fonctionnent bien mais où la moitié des pompes ne sont pas réversibles quand il n'y a personne au guichet et ne peuvent pas basculer en 24/24. Avec la Direction de l'énergie, nous sommes en train d'écrire l'ensemble des possibilités pour l'an prochain, en prenant en premier lieu toutes celles qui sont dans le rouge, c'est-à-dire toutes les stations qui peuvent ou qui auraient de façon avancée, des problèmes dans leur utilisation ou des problèmes liés à la réglementation.

➤ Présentation des résultats économiques

Thierry Girouin SNTA FO : Sur la DI, cela englobe le vol pour les fruits et légumes ? Quel plan d'action mener pour diminuer cette DI ? Cela passe par plus de sécurité, plus de travail sur les caméras. Dans certains magasins il n'y a pas d'agents de sécurité pour être derrière les caméras.

Simon Naslis : La DI se calcule au moment des inventaires, entre le stock de début et le stock de fin et qui est passé en caisse. La différence est potentiellement la DI. Il y a du vol mais pas seulement. Sur les fruits et légumes, la qualité de la commande permet de lutter contre la DI et contre le total démarque. Avec le réapprovisionnement automatique, il faut pouvoir gapper. Les prix appliqués sont un second point. De nombreuses choses peuvent être mises en place en magasin pour lutter contre la DI. Il est question de sécurité en caisse LSA par exemple mais ce n'est pas l'axe majeur de notre travail avec les équipes. Nous allons vraiment travailler sur le geste métier pour avoir la bonne casse et la DI la plus juste. L'idée est de faire baisser l'ensemble pour augmenter notre marge au global.

Frédéric Fontana CFE CGC : Je pense qu'il y a aussi des problèmes de codification mais nous proposons aux clients de pouvoir tronquer sur les balances.

Stéphane Boënnec : La DI, nous ne savons pas d'où elle vient. Il y a plusieurs facteurs. Il faut voir ce qu'il est possible de faire à tous les niveaux. Par rapport aux magasins, cela représente près de 60 % des problématiques en DI. Les opérations ou plans promos doivent être faits à travers les plateformes fruits et légumes. Enfin, il y a aussi la partie pouvant être liée à la codification. L'été dernier, les prix des balances qui ne correspondent pas à la tarification ont généré 2/3 de la DI. Si le lien entre le système et la balance est mauvais et qu'il y a des écarts, cela peut coûter cher. Il va falloir travailler plus dans le détail et faire plus attention pour faire des gains.

➤ Présentation des résultats économiques

Philippe Mauger : Les heures travaillées sont en légère baisse. Nous sommes à 129 000 heures la semaine dernière contre 132 000 les mois précédents. Un sujet est interpellant, à savoir les compteurs. Le niveau de compteur est à 43 000 heures alors que l'engagement pris dans les plans d'action porte sur les frais de perso. Globalement, des baisses de compteurs étaient prévues alors qu'ils augmentent régulièrement de 500 à 1500 heures toutes les semaines. Il y aura toujours des heures supplémentaires mais elles doivent être à valeur ajoutée. Il faut affiner la gestion même s'il y a de nettes améliorations sur certains points. Les heures écrêtées sont aussi un sujet. Un travail de gestion du pointage doit se faire de manière plus précise. Il y aura bientôt de nouveaux outils pour les caisses. Un outil permettant de driver les horaires caisse et les charges caisse sera mis en place. Il s'agit de celui existant chez Casino. Il a été choisi par Auchan de mettre en place cet outil qui sera déployé en 2026. Il permet d'avoir la réalité des horaires prévus par rapport aux horaires réalisés et permettant d'avoir une gestion fine du temps de travail en tant que tel. Cet outil pourra, dans le futur, être également utilisé par les rayons.

Thomas Meyer UNSA : Est-il possible de préciser le fond du sujet ? Je ne crois pas que les salariés en magasin fassent des heures pour faire des heures. Compte tenue de la conjoncture dans les magasins, il faut bien que le travail soit effectué. Il y a aussi une conscience professionnelle de tous. Comment est-il possible de déterminer que des personnes ont fait des heures supplémentaires non justifiées ? À la vue des difficultés sur les ruptures, l'attente en caisse et autres, parfois nous restons en magasin pour faire du qualitatif pour les clients car, bien souvent, nous oublions les clients qui attendent un service qui doit être optimum. Je n'arrive pas à comprendre comment analyser et qualifier l'abus en heures supplémentaires.

Philippe Mauger : Je regarde les extrêmes. La loi impose des modes de fonctionnement, des principes et du temps de travail à la semaine. Je regarde les pointages tous les jeudis. Ce sont toujours les mêmes magasins dans les extrêmes. Il y a des endroits où il n'y a pas d'heures écrêtées et très peu d'heures supplémentaires. C'est une situation classique d'un magasin qui a une bonne gestion. Il ne devrait pas y avoir d'heures écrêtées. Des magasins en font 50 ou 60 car les managers n'ont pas enregistré les CP. Une chasse forte est effectuée sur le plus de 48h. C'est inacceptable. Dans notre mode de fonctionnement, c'est non. C'est important car cela garantit le bien être. En semaine 43, un employé a fait 50h. Ce n'est pas concevable. Je n'ai pas le détail pour savoir si l'équipe est suffisante, s'il y a assez d'heures ou autres. Je regarde les extrêmes et il y en a encore.

Sylvie Zaino SNTA FO : Ce ne sont pas des erreurs de badgeages ?

Philippe Mauger : Il y a 2 styles de badgeages. Je regarde l'enregistrement brut, celui auquel il n'est pas possible de toucher.

Sylvie Zaino SNTA FO : Est-ce que la question a été posée au collaborateur concerné ?

Philippe Mauger : Surement, je fais la remontée des cas spécifiques toutes les semaines et je demande une explication.

Sylvie Zaino SNTA FO : Est-ce que tu as eu un retour ? 50h c'est hors la loi.

Philippe Mauger : Je le sais. Je dis ce que je vois. Il y a peu de cas mais c'est non.

Sylvie Zaino SNTA FO : A chaque réunion, tu répètes la même chose. Règle ce problème une bonne fois pour toute. Cela fait un an et demi. Il faut le solutionner et ne plus en parler. Je ne comprends pas.

Philippe Mauger : La difficulté c'est que les salariés ont vécu cela pendant plus de 20 ans.

Sylvie Zaino SNTA FO : Ce n'est pas vrai, il ne faut pas généraliser. Tu as eu 2 cas sur plus de 4000.

Philippe Mauger : Il y a eu des situations où il a fallu reprendre en main fortement les choses et cela a duré plus de 6 ou 8 mois de travail.

Sylvie Zaino SNTA FO : Ce n'est pas normal. A un moment donné, l'employeur doit effectuer son travail.

➤ Présentation des résultats économiques

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Stéphane, tu nous avais parlé lors de la réunion du 23 septembre, d'une négociation concernant les loyers sur 98 sites et qu'il y avait une belle avancée. Avons-nous d'autres avancées à date ?

Stéphane Boënnec : Quand tu négocies les contrats à la baisse, tu dois re signer sur des baux de 3/6/9, des baux fermes. Il y a plusieurs types de baux. Quand tu réitères un bail commercial, on passe en comité d'investissement. Nous l'avons fait lors des 10 derniers jours sur à peu près 7 sites. Essentiellement des supers. J'ai en tête Hyères, Béziers afin de demander un accord au comité d'investissement d'Auchan sur des baisses de loyers obtenues sur chacun de ces sites. Ça va dans le bon sens. J'attends le retour sur les sites du même propriétaire d'Istres, Aix, Nîmes, qui pourraient représenter des économies importantes. Nous avons un point toutes les semaines avec les équipes qui s'en occupent au sein de la branche immobilière. Ça avance mais pas aussi rapidement que je le souhaiterais. Le point positif est que nous avons validé d'autres supers en baisse de loyer il y a à peu près 10 jours. Sur les supers, ce sont des baisses significatives en termes de ratio mais pas assez importantes en termes de valeur. J'attends avec impatience la partie des hypers qui représentent beaucoup d'euros. Un autre point est important. J'espère avoir des premiers résultats d'audits au mois de décembre ou janvier. Ce sont les audits de charges. Lorsqu'on est à Fréjus par exemple, il y a une galerie marchande détenue par un propriétaire. Fréjus paye au nom d'Auchan Fréjus à la galerie marchande une quote-part qui peut être importante en fonction de la galerie. Cela peut représenter 40 à 50 %. Nous avons lancé des audits car de notre point de vue, il y a des éléments qui nous démontrent qu'on paye des choses que nous n'aurions pas à payer. Nous allons demander des retours en arriérés à travers des facturations auprès de ces propriétaires. Ce sont des gros montants qui sont prévus et que nous n'avons pas mis dans les objectifs.

➤ Présentation des résultats économiques

Laurent Cherry CFDT : Avez-vous prévu les inventaires généraux ? Pas en chiffre mais en résultat.

Simon Naslis : Ils sont bien prévus en termes de résultat. Sur novembre/décembre, sur les hypers, il y a 13 M€ de résultat à faire de plus que l'année dernière. Sur ces 13, il y en a 11 en décembre. Sur les supers, il y a 7 M à faire en plus et 5 en décembre. Décembre sur les résultats compte 4 fois plus car nous avons tous les reversements logistiques, tout le compteur à remise. Tout tombe dans la marge en décembre. Il y a les inventaires qui sont intégrés au mois de décembre. Nous avons provisionné tout au long de l'année, de la DI assez fortement. Nous avons laissé le même taux de provision que l'an passé. La performance de DI

sera lue sur 2 exercices avant de baisser les provisions de DI. Ces provisions doivent couvrir l'impact des inventaires que nous allons avoir en décembre. Les inventaires ont été fait en octobre sur les supers. Nous aurons les premières tendances la semaine prochaine. Les hypers sont en train de les faire et nous aurons une tendance à la mi-décembre.

➤ Objectifs 2025

Laurent Cherry CFDT : Concernant les jouets, cette année, nous avons le catalogue. C'est déjà bien car il ramène du monde. L'année dernière, nous n'en n'avions pas. Le second point est l'ajustement des frais de personnel. Cela concerne vraiment le pointage ou la masse salariale des magasins ?

Philippe Mauger : Le pointage est un sujet technique si ce n'est que l'addition des pointages font les frais de personnel. Nous regardons le ratio. En réunion, je dis souvent que c'est le chiffre qui manque. Certes, nous ne sommes pas au rendez-vous du ratio que nous avons écrit en dehors des supers comme nous avons pu le voir mais aujourd'hui, il manque du chiffre. Si le chiffre était là, le ratio serait bon. Quand tu gères, tu dois aligner ton ratio de frais de personnel. Sur les hypers, certains sont très bien sur les frais de personnel à 11 en ratio et d'autres à 19 et là, ce n'est pas possible. Avec une marge à 20, tu ne peux presque pas payer tes frais de personnel.

Laurent Cherry CFDT : Quelle est la solution ? Si vous enlevez encore du personnel, ça va être encore plus compliqué de remplir les rayons. Si le chiffre n'est pas là, c'est compliqué au ratio de la masse.

Philippe Mauger : Il faut trouver la solution. Elle peut être la plus simple en regardant le magasin, le ratio, le chiffre et je demande de retirer tant de personnes. Le ratio sera bon mais le travail compliqué. C'est la solution la plus simple. Ensuite, c'est de réaliser tout ce que nous avons écrit et travailler sur la gestion pour avancer en adaptant le nombre d'heures aux besoins réels. Je serais curieux de voir comment sont organisés les horaires par rapport au temps de travail. Si tu baisses en articles, tu as besoins de moins d'heures donc plus d'heure supplémentaire. Il y a des magasins qui ont pris le parti de ne pas faire appel à la main d'œuvre externe car ils n'ont plus les moyens de se la payer. Certains magasins font appel, comme Fontaine, qui est à plus de 80 K€ de main d'œuvre externe mais son ratio est bon donc on laisse. Il n'y a pas de solution miracle. C'est au cas par cas dans l'organisation, la gestion, etc.

Nathalie Buchet SNTA FO : Est-ce que pour 2026, vous prévoyez de réduire certains supers en grosses difficultés ?

Stéphane Boënnec : Il y a des projets pour redensifier commercialement et augmenter l'attractivité de certains sites. C'est le cas d'Aix ou Nîmes qui sont en projet de remodeling l'an prochain pour réussir à faire le même type de projet que Fréjus ou Mandelieu. Nous avons des réductions en cours de négociation avec les propriétaires. L'objectif est de resserrer et de baisser les loyers car si nous devons sous-louer, nous ne trouverons personne. Il y a plusieurs projets à l'étude.

Thomas Meyer UNSA : Qu'en est-il des projets annoncés sur les supers comme Paris Bellefeuille ? Il semblerait qu'en 2026, des gros travaux sont prévus.

Stéphane Boënnec : Sur l'ensemble des supers, nous en avons 12 qui sont en projet pour avancer rapidement et mettre en place le projet commercial comme ça a été fait sur Fréjus. Bellefeuille n'est pas à l'intérieur car il fait partie de sites sur lesquels nous devons travailler de façon différente en lien avec le loyer qui est exorbitant. C'est le cas aussi à Megève. C'est en réflexion mais rien n'est apposé car 12 sont déjà dans les tuyaux. Nous sommes encore en réflexion pour trouver les bonnes clés.

Il y avait la question 4 sur les caisses à laquelle je voulais répondre.

4. À la suite des récentes annonces dans la presse indiquant que les caisses automatiques ne font plus rêver la grande distribution et semblent faire perdre de l'argent et de plus en plus boudées par les clients, quelle est la position de la direction d'Auchan sur ce sujet ?

Sur l'ensemble des projets de remodeling, nous substituons des caisses automatiques sur des caisses traditionnelles. L'intérêt est de savoir comment on arrive à augmenter le pourcentage des caisses tradi par rapport aux LSA. La stratégie et la position d'Auchan est de mettre plus de caisses tradi au détriment des LSA, pas uniquement par rapport à la DI mais aussi aux relations car on voit que les clients veulent retourner à ce niveau de proximité.

Pause déjeuner.

V. INFORMATION SUR LE TRAVAIL DU PLEIN ET DE LA MINIMISATION DES RUPTURES

Philippe Mauger : Nous avons deux spécialistes du sujet qui vont se présenter. Il y a un enjeu fort de traiter le sujet avec un plan de bataille qui dépasse le plan d'action. Avec 100 M€ à récupérer l'enjeu est fort.

Julien Henrion : Bonjour à tous. Je suis manager de projet en supply. J'ai notamment participé au déploiement de la solution Relex sur l'ensemble des formats magasins.

Massimo Flammia : Bonjour à tous. Je fais également partie de la supply chain. Je suis responsable des équipes Demand Planning qui sont responsables de faire la prévision des ventes sous l'outil Relex, et de l'équipe appro aval réass qui sont les populations au contact des magasins sur la formation des gestes appro et du suivi des indicateurs.

➤ Disponibilité en magasin Plan de bataille

Naïma Mamou SNTA FO : Par rapport au calcul de besoins, comment faites-vous ? Pourquoi je reçois des restes à livrer alors que j'ai du stock ?

Julien Henrion : Nous aurons du mal à répondre à des questions spécifiques sans exemple. Je vous propose de nous envoyer un mail. On risque de répondre à côté sans analyse.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : J'ai eu plusieurs fois ce cas. Après avoir contacté mon appro aval, elle m'a répondu que les prévisionnistes étaient passés par là.

Julien Henrion : On peut effectivement avoir des erreurs de prévisions. On ne dit pas que ce que nous faisons est parfait. Au global, nous avons plus à gagner en ne touchant pas aux dispos. Nous avons plus souvent juste que tort.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Dans la plupart des cas, quand tous les indicateurs sont verts, ce sont souvent les provisionnistes. Le reste fonctionne.

Julien Henrion : Quand le stock est juste, que les CMR sont justes, ce qui peut dysfonctionner peut être la non livraison ou un problème de prévision. Globalement, nous n'avons pas d'erreur avec l'outil. Vous êtes des magasins A320 sur lesquels nous avons partagé des ambitions. Nous n'avons pas de gros historique dans vos magasins. On commence à avoir un an et demi d'historique permettant d'être meilleurs. Nous allons nous améliorer au fil du temps. C'est pour cela que nous intervenons plus manuellement et que nous pouvons faire des erreurs.

Thierry Girouin SNTA FO : Sur la photo de présentation, vous preniez l'exemple d'un rayon DHP avec un taux de remplissage plus important après. Je voudrais avoir une explication plus technique. Un article PGC qui est sur 4 de facing, 2 de hauteur et 10 de profondeur, son CMR sera de 80. Les 80 rentrent dans le rayon. Comment se réenclenche derrière les futures commandes en sachant que sur ces 80, il peut y avoir plusieurs DLC ? On nous a répondu que ça tenait compte aussi des DLC. Sur les 80 de CMR, en en vendant 10 dans la semaine et que 15 jours plus tard, on en reçoit 24, comment on peut expliquer aux salariés que ça va tenir compte des anciennes DLC déjà présentes en rayon en sortant les 60 quantités restantes de ce rayon pour mettre les 20 derrière ?

Julien Henrion : Le travail que nous devons mener est de la pédagogie, expliquer, donner du sens aux différentes règles mises en place qui sont assez techniques. Dans le cas du produit frais avec DLC, nous avons une règle de remplissage qui permettait de dire qu'au lieu de commander de la Danette chocolat tous les jours ou tous les 2 jours, on va de suite commander plus car on connaît la DLC du produit et les prévisions de vente. Nous avons revu cette règle car pour certains magasins, la quantité commandée faisait peur. Nous avons mis un garde-fou en commandant moins pour que les magasins aient confiance. Sur le PGC, j'ai 80 places dans mon rayon pour des pâtes. Il n'y a pas de notion de DLC et de risque. En fonction de la capacité maximale du rayon déclarée par le magasin, cela va nous permettre de calculer un minimum de présentation. Qu'est-ce que nous voulons au minimum pour faire beau ? C'est un pourcentage de la capacité du rayon. Quand les capacités du rayon étaient sous-déclarées, on calculait un minimum de

présentation faible et le rayon n'était pas vide mais il en restait peu le soir. Vu du client, c'est de la rupture. Nous avons amené, par ce chantier, la communication de la bonne capacité du rayon. La majorité sera d'accord pour dire que les rayons se sont remplis. Visuellement, c'est plus propre. On voit moins les ruptures. L'objet de ce chantier CMR est de donner la réalité qui ne générera pas de casse. A l'occasion, cela peut générer un peu de retour réserve sur des produits à forte rotation.

Thierry Girouin SNTA FO : Il va falloir se donner un moment d'analyse de votre côté et du notre pour faire un point à date dans quelques temps pour tirer un premier bilan.

Julien Henrion : Bien sûr. Nous sommes en retex continu. On se nourrit de vos remontées. Nous travaillons ensemble pour avoir des magasins pleins, le moins de casse possible, la meilleure dispo possible et le plus de chiffre. N'hésitez pas si vous avez des cas particuliers à analyser.

Laurent Milazzo CFDT : Nous avons eu des retours. Nous avons l'impression que vous avez augmenté la capacité de tous les rayons et donc le stock dans tous les magasins. La première crainte était les périmés. Sur le PGC, les dates sont assez longues donc il y a peu de risque mais sur le frais c'est plus compliqué. Sur le PGC, les personnes ont l'impression que le rayon est trop plein et que ça ne nécessite pas d'avoir autant de stocks sur les produits. Ce sont les retours des personnes du PGC. Ceci a été imposé et toutes les capacités ont été augmentées.

Julien Henrion : Nous ne les augmentons pas. Nous demandons d'être sur la réalité connue par le magasin. On sait que chaque magasin adapte son implantation. C'est pour cela que nous demandons à chaque magasin de nous déclarer leur réalité. Avec cette réalité, on ne prend pas de risque.

Laurent Milazzo CFDT : On le saura dans un an.

Julien Henrion : En frais aujourd'hui, des magasins avaient déjà des bons taux et pour autant, nous n'avons pas augmenté la casse car nous avons des garde-fous. En fonction de la DLC, nous sommes capables de couper pour ne pas générer de casse. Ce sont des vraies opportunités de lisser la charge et d'avoir des magasins vendeurs.

Laurent Milazzo CFDT : Il y a beaucoup de produits qui retournent en réserve.

Julien Henrion : On le mesure sur la base de ce que vous déclarez et nous n'avons pas vu le taux de retour réserve augmenter. Normalement, ce n'est pas du mauvais stock.

Nathalie Buchet SNTA FO : Vous n'avez pas peur des stocks dormants ? Si 80 produits rentrent et que nous n'en vendons qu'un par semaine comme en parfumerie.

Julien Henrion : Nous n'avons pas les mêmes règles entre l'épicerie et la parfumerie avec des produits plus sensibles. Le visuel vendeur sur la parfumerie est moins important. On ne cherche pas à remplir pour remplir. On vous demande de déclarer la réalité mais si vous déclarez 1500 crèmes anti-âge à 14 € le pot, je ne vais pas vous en remplir 1500.

Laurent Milazzo CFDT : Comme on augmente les CMR, les livraisons sont plus importantes. Vous expliquez qu'il y a un lissage. Nous avons constaté dans plusieurs magasins, que le nombre de colis qui rentraient étaient supérieur à la capacité des heures prévues dans le rayon. Comment allez-vous adapter ?

Julien Henrion : Le fait de mettre à jour vos CMR fait que le lendemain ou le surlendemain, nous aurons un pic. On ne peut pas le lisser. On vient remettre le stock au bon niveau. Une fois atteint, c'est de l'entretien du stock. C'est là que nous pourrions lisser. Quand on dit lissage, on cherche à générer des besoins en amont, en début de semaine généralement, pour éviter des pics en fin de semaine dans la limite de la capacité du rayon. Un produit qui ne rentrerait pas dans le linéaire par rapport à ce qui est déclaré le lundi ou le mardi, on ne le mettra pas. On cherche un gain sur l'ensemble de la chaîne. Pour les produits que nous ne pouvons pas anticiper, nous ne le faisons pas. On ne le fait que pour les produits que nous pouvons anticiper. Vous dire que cela va s'adapter au nombre d'heures que chaque magasin aura déclaré sur chaque secteur, ce n'est pas vrai. Le but est de faire un maximum pour mettre en début de semaine.

Henrique Laborde SNTA FO : Samedi à Pessac, on se retrouve à 4 au FI pour passer 30 palettes. Nous n'avons pas pu. C'est passé mardi avec 4 jours de retard. Cela génère du flux supplémentaire mais nous n'avons à la base pas assez d'heures pour faire le normal, nous ne pouvons donc pas faire le flux supplémentaire.

Julien Henrion : Ce flux supplémentaire est en one shot pour se mettre à niveau. Après, c'est de l'entretien et vous reviendrez sur vos rythmes habituels. S'il n'y a pas les heures pour le rythme habituel, je n'ai pas la réponse à vous apporter côté supply.

Philippe Mauger : C'est un problème d'organisation magasin. Il y a un sujet à voir si vous n'êtes que 4 pour 9 allées.

Naïma Mamou SNTA FO : On travaille pour Auchan mais avec des méthodes Casino. Cela va générer de la casse car nous n'avons pas les bras pour mettre en rayon. Pour les PF, la marchandise arrive à date. On ne nous a pas donné les moyens de travailler comme le font les natifs.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Les gens ne font pas les gestes métier, ils n'ont pas le temps. On ne peut pas appliquer tout ça. Le matin, les collaborateurs devraient prendre les ruptures, passer les reliquats, traiter les négatifs, passer leur arrivage, clôturer les ruptures. C'est le process mais il n'est pas appliqué.

Julien Henrion : Je comprends. Le sentiment que j'ai est que c'est un problème d'organisation autour de nos process. Je n'ai pas de réponse à vous apporter sur la partie humaine. Globalement, on ne vous livre pas de la mauvaise marchandise. Vous en avez potentiellement besoin avec des potentiels de vente sur vos magasins.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Sur quoi se basent les prévisionnistes ? Il y a 15 jours, nous avons reçu 180 litières pour chats. Nous en vendons 10 par semaine. La semaine dernière, nous avons reçu 20 lots de yaourts alors que nous en avions 60 d'une promo. C'est de la casse assurée et de la manutention inutile.

Julien Henrion : Nous avons 2 modèles. Un pour la majorité des magasins où nous avons les historiques de vente depuis 4, 5 voire 6 ans avec les variations. Il y a vos magasins où nous avons récupéré le maximum de données que nous pouvions en termes de CA et de variation d'activité. Nous avons des magasins particuliers dans le sens saisonnier. Nous nous sommes basés sur un magasin miroir dans un premier temps pour avoir une référence en termes de data car celle récupérée de Casino n'était pas au produit mais plutôt des CA globaux sur les familles produits. Nous avons pu rattacher vos familles à nos marchés pour modéliser vos prévisions de vente. Derrière, nous intervenons à la main là où sur un natif, on intervient moins manuellement car l'historique permet de traiter lui-même l'exception. Dans vos magasins, notamment en pleine saison, nous intervenons encore beaucoup, tout le temps que nous n'avons pas d'historique. Cette année devrait être meilleure car il nous faut entre 18 et 24 mois pour avoir une base permettant de reproduire des modèles sans regarder de magasin miroir qui ne correspond pas à vos besoins sur certains produits. Nous sommes de plus en plus fiables sur la qualité de prévision de vos magasins. Ce n'est pas encore parfait.

Nathalie Buchet SNTA FO : Pour tout ce qui est inventaire tournant, comment allez-vous vous organiser ?

Julien Henrion : Nous n'avons pas lancé ce chantier car vous êtes tous en période d'inventaire en hyper et vous en sortez en super. Nous allons faire des inventaires qui vont fiabiliser nos stocks. En moyenne générale, quand nous avons 5 points de rupture habituellement sur un site, lors de l'inventaire, nous en avons 15. Nos clients voient donc 15 points de rupture dans le magasin. L'idée proposée est que plutôt d'attendre novembre de l'an prochain pour faire un inventaire PGC, faisons petit à petit des familles pour entretenir un stock juste au sein du linéaire. Nous n'avons pas encore le planning exact, nous le ferons en fonction de la saison. Cela permet de rafraîchir les stocks, s'assurer que la partie en réserve soit passée en rayon. Nous avons des magasins qui font énormément de CMB. Quand on les regarde, on se rend compte qu'ils sont faits car les stocks étaient faux. Comme le problème de fond n'était pas corrigé, on recommence.

Thierry Girouin SNTA FO : Quand nous ferons ces inventaires, ça va remettre à jour des stocks sur un marché mais est-ce que ça va remettre à jour financièrement sur le magasin ? Actuellement, il me semble que les comptages ne sont valorisés qu'au moment de l'inventaire général.

Julien Henrion : Nous travaillons dessus avec la performance exploitation pour s'aligner sur le process, l'impact et pour être le plus clair possible avec vous lorsque nous vous présenterons la démarche.

Thierry Girouin SNTA FO : Nous savons que vous avez provisionné une somme pour amortir les inventaires généraux. Est-ce que si nous faisons des inventaires tournants, cela nous permettrait de mettre à jour les stocks à l'instant T et de valoriser financièrement l'état d'un marché ? Cela permettrait à la direction d'affiner les sommes allouées sur ces inventaires.

Naïma Mamou SNTA FO : Sur les inventaires, avez-vous prévu de les faire au marché ?

Julien Henrion : Je pense qu'il y a des catégories qui peuvent être intéressantes. Nous allons peut-être cibler des catégories sur des gros marchés. Quand nous allons arriver sur du snacking par exemple, peut-être faut-il compter tout le snacking d'un coup et ne pas faire par catégorie. Selon la typologie de produit, l'idée n'est pas de vous mettre une charge trop forte d'un coup mais de lisser cette charge.

Thomas Meyer UNSA : Sur la photo présentée sur le slide, on a l'impression qu'il y a avant et après le facing.

Julien Henrion : Pour être transparent, j'ai cherché des photos avant-après sur des A320. Nous n'avons pas réussi à récupérer de photo. Je vais vous partager les photos des magasins natifs.

VI. INFORMATION SUR LA SITUATION A DATE DE LA FIDELITE APRES UN AN

Sabah El Aissaoui : Bonjour à tous. Je suis directrice data connaissance client. Je vous propose un point d'étape sur notre programme fidélité, les premiers résultats et l'analyse de votre baignoire client sur A320.

➤ Programme fidélité Point 2025

Thomas Meyer UNSA : 11.4 M de clients dont 8.4 M d'encartés représentent combien dans les A320 ?

Sabah El Aissaoui : 1.5 M. Je fais un zoom juste après.

Thomas Meyer UNSA : Comment avez-vous casté les familles ? Vous avez 5 profils différents.

Sabah El Aissaoui : Nous nous sommes appuyés d'un cabinet nommé Envia qui travaille avec Ipsos. Il a accès à une base de données qui représente les français.

➤ Programme fidélité Point 2025

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Quelle est la différence entre les natifs et A320 ?

Sabah El Aissaoui : Il y a un sujet qui m'interpelle. Vous avez le taux de passage carte ARF, les natifs et A320. Sur les natifs, près de 70 % du CA est carté contre 46 % sur les A320. C'est très faible. Ces clients qui ne présentent pas leur carte sont fantômes. On ne sait pas parler à ces clients, on ne sait pas les faire revenir ni leur adresser des bons de réduction, etc. Cela vient pénaliser la chaîne de valeur.

Thomas Meyer UNSA : Il y a eu une phase de transition. Cela fait à peine 15 mois que les magasins sont passés Auchan. Il y a une phase d'intégration aussi pour les clients.

Sabah El Aissaoui : Je suis partagée. Avec des taux aussi faibles, on ne peut pas faire de connaissance client. Je pense que le lancement du nouveau programme sera une opportunité pour relancer la carte. Sur la contactabilité, nous sommes bien car les clients A320 sont contactables à 36 % par email et sur le SMS également. Le sujet est bien la présentation de la carte de fidélité.

Naïma Mamou SNTA FO : Dans notre magasin, nos clients disent encore être chez Géant. Ils n'ont pas vu le changement d'enseigne. Le magasin est resté quasiment identique avec les mêmes couleurs. Dans la tête des gens, ils ne viennent pas chez Auchan. Pour ceux qui l'ont réalisé, il est vrai qu'il y a une grosse

différence de cagnottage quand ils étaient clients Casino et clients Auchan. Il était plus intéressant d'être client Casino avec le cagnottage et les promotions.

Sabah El Aissaoui : Je comprends. Avec le nouveau programme, je pense que nous allons réussir à démontrer que la carte de fidélité permet de gagner beaucoup d'euros.

➤ Programme fidélité Point 2025

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Concernant le choix du jour, est-il possible de le changer en début d'année ?

Sabah El Aissaoui : Oui. Dès janvier, les clients pourront changer leur jour.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Ce jour sera bloqué un an.

Sabah El Aissaoui : Nous sommes revenus sur cette décision. Nous avons écouté les clients qui pourront choisir leur jour tous les 3 mois. Nous sommes en train d'essayer d'assouplir pour que ce soit le plus simple pour les clients tout en respectant le modèle économique. Nous devons continuer à avoir nos deux visites en plus.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Je pense que c'est nécessaire si vous voulez que le programme fonctionne. Il ne faut pas oublier que nos clients sont très volatiles. Les contraindre sur un jour précis sur une période, je pense que même 3 mois est beaucoup. Le client ne veut pas être imposé de faire ses courses le mercredi et que s'il vient le jeudi, il n'y a rien. Ça frustre les gens.

Sabah El Aissaoui : Vous avez raison. Il est mieux de démarrer stricte et d'ouvrir plutôt qu'être trop laxistes au début où il est plus compliqué de revenir en arrière.

➤ Programme fidélité Point 2025

Thomas Meyer UNSA : Nous avons connu la grande générosité avec Casino. Il était difficile de faire marche arrière. Nous nous sommes surtout aperçus que derrière, cela avait entraîné une hausse tarifaire. Cela vous coûte 0 ?

Sabah El Aissaoui : Les 10 € par mois sur les marques nationales sont 100 % financés.

Thomas Meyer UNSA : La communication a un coût. Ne serions-nous pas tentés d'augmenter les prix ?

Sabah El Aissaoui : Non. Le 5 % aujourd'hui nous coûte très cher pour un impact client faible. La stratégie est de venir diviser l'enveloppe budgétaire par 2. Nous allons annoncer à nos clients 10 % sur leurs essentiels du quotidien nous permettant de dégager une enveloppe qui sera utilisée pour baisser les prix de la MDD.

Philippe Mauger : Sur la présentation, il y a un plan de communication complet 2026. Ce n'est pas confidentiel mais top secret.

Sabah El Aissaoui : Pour moi, ce n'est pas diffusable.

VII. INFORMATION SUR LE DEBRIEF DE LA REOUVERTURE DE FREJUS

Marc Diego : Bonjour à tous. Je suis directeur de Fréjus. Nous sommes passés Auchan en mai 2024 et nous avons eu la chance de pouvoir rénover notre magasin et d'en avoir un qui est aujourd'hui le dernier concept et qui fonctionne bien.

➤ Réouverture de Fréjus

Laurent Milazzo CFTD : Il faut que la direction accélère pour rénover les magasins afin que nous soyons tous dans la même dynamique. D'autres, voire la majorité, méritent de grosses rénovations qui pourraient repartir avec des chiffres plus cohérents et on serait moins regardant sur la masse salariale. Un magasin côtier qui fait +30 en octobre, c'est bien.

Marc Diego : Ça commence à parler, surtout en valeur. Quand le magasin fait 3 M€ en janvier, j'ai un peu de mal à me payer le personnel que je dois avoir toute l'année pour mettre le charbon en juin. Ils ont très vite compris que je devais avoir un taux décalé l'hiver pour me le payer à l'année. Après, ce n'est pas parce que tu rénoves ton magasin que tu vas réussir. Il faut aller au-delà de ça. Je parlais de compétences, d'anticipation d'embauche. On m'a laissé faire ce genre de chose. Je n'ai pas attendu juin pour embaucher des gens. Sans ça, on aurait eu moins de chances de réussir. Je suis content que ce soit dans un ex Casino qu'on a réalisé cela. C'est une fierté pour moi.

Laurent Milazzo CFDT : En rénovant, ça apporte que du plus. C'est pour cela qu'il faut accélérer les transformations.

Marc Diego : Il y a quelques magasins qui sont déjà dans les tuyaux. Quand j'entends parler d'Aix ou de Nîmes, c'est bien. C'est une vraie opportunité. Dans les retours des clients, nous ne sommes plus chez Casino.

Thomas Meyer UNSA : Comme quoi quand on se donne les moyens de ses ambitions, la réussite peut être au bout.

Marc Diego : Il faut toujours avoir en tête que la notion de rentabilité est incontournable.

Thomas Meyer UNSA : Il n'y a pas eu de difficultés de recrutements ? Pour les opticiens par exemple.

Marc Diego : Si mais le service recrutement Auchan nous a aidé.

Thomas Meyer UNSA : Ce sont des salariés Auchan ?

Marc Diego : Oui.

Philippe Mauger : Le résultat fait plaisir.

Marc Diego : Aujourd'hui, le magasin a 100 K€ de retard sur son EBITDA par rapport au budget. Il faut aller chercher le chiffre car nous sommes bons sur les marges, sur le CA, on sait gérer nos comptes. Ça ne suffit pas encore.

Mikael Arnaudo CFDT : Sur les 7 M€ d'investissement, combien de temps faut-il pour les rembourser ?

Marc Diego : L'objectif est que dès 2026, on aille chercher à peu près 3 M€ de contribution. L'équilibre est attendu rapidement. Ça passe par le CA. Mon équipe sait que nous allons faire tout ce qu'il faut pour aller chercher une douzaine de millions de plus en 2026 en maintenant la façon de travailler qu'on connaît et que nous maîtrisons mieux aujourd'hui, en améliorant un peu les marges. Je compte aussi sur une bonne nouvelle concernant le loyer. Il s'agit tout de même de 250 K€ de loyer chaque mois à sortir. Ce n'est pas neutre mais je vais d'abord m'occuper de ce que je peux faire. Continuons à aller chercher des clients, chercher du CA, sortir les marges. En 2027, le magasin doit être à 0 en contribution. La meilleure solution envisageable est d'aller chercher le chiffre. Merci pour votre écoute.

VIII. QUESTIONS DIVERSES

Philippe Mauger : Il nous reste quelques questions posées à l'ordre du jour.

1. Point à date sur les négociations de l'accord de substitution.

Au travers de l'ensemble des réunions que nous avons eu, vous m'avez fait un ensemble de remontées sur lequel nous avons eu l'occasion de travailler. C'est le retour que nous allons vous faire le 18 au matin avec Jean-Pierre et les juristes qui seront avec nous. Une fois que cette démarche sera faite, nous ferons une proposition d'accord envoyée aux différentes OS. La réunion du 18 est très importante car nous reviendrons sur pas mal de points. La proposition d'accord sera soumise à réflexion, amendement et signature avec une volonté d'application au 1^{er} janvier car le 31/12 s'arrête la prolongation de l'accord initialement mise en place.

Alexandre Depart SNTA FO : Est-ce que la direction a travaillé sur un autre plan en absence d'accord ?

Philippe Mauger : Le plan B est implicite. Si j'organise une réunion le 18, c'est que des choses ont été regardées et amendées. Ensuite, je fais toujours une réunion de relecture avec les OS pour donner le sens de ce qui est écrit.

2. Serait-il envisageable, au niveau national, d'engager une réflexion sur l'adaptation des horaires de fermeture des magasins Auchan, afin de les aligner sur la réalité de la fréquentation locale, dans le but d'améliorer les conditions de travail, d'optimiser les effectifs et de réduire les coûts liés aux périodes d'inactivité en soirée ?

Cette démarche de réflexion est généralement gérée au local. C'est le DM qui décide versus son attractivité. S'il y a un Intermarché ou un Leclerc qui ouvre jusqu'à 21h, nous n'allons peut-être pas fermer à 20h. Concernant les supers et les DM, ça se discute avec le DO et dorénavant le leader ZdV. La décision est prise conjointement DO et leader ZdV.

3. Pourriez-vous nous préciser les raisons qui ont motivé l'augmentation de la capacité marchandise des rayons (CMR) dans les magasins ? Ne craignez-vous pas qu'un surstock de marchandises entraîne de la casse, notamment à l'approche de l'inventaire général ?

Pour la question 3, elle a déjà été abordée avec Julien qui a expliqué la démarche. Frédéric, pourras-tu envoyer un mail pour ta demande ? J'ai déjà eu un retour.

4. À la suite des récentes annonces dans la presse indiquant que les caisses automatiques ne font plus rêver la grande distribution et semblent faire perdre de l'argent et de plus en plus boudées par les clients, quelle est la position de la direction d'Auchan sur ce sujet ?

Sur les caisses automatiques, Stéphane vous a répondu.

6. Des contrats pour la période estivale 2024 / 2025 en CDD, ont été déclarés en « étudiants » sans vérification et demande préalable de justificatifs (certificat de scolarité ou carte étudiant) avec pour conséquence le non-versement de la prime de précarité et du solde de tout compte. Comment expliquez-vous cette pratique ?

La question concerne un salarié. Un CDD étudiant. C'est intéressant. Quand vous êtes CDD, il y a 2 possibilités : un CDD classique avec la prime de précarité ou un CDD étudiant où le Code du travail stipule que la prime de précarité n'est pas due. Ceci étant, nous devons savoir qu'il est étudiant. Il y a des jeunes qui ne sont pas étudiant. Chaque collaborateur remplit un document administratif dans HR4YOU. Il est dans l'obligation de le déclarer sinon, c'est un faux. En plus, nous avons un CV. Généralement, il y a la demande du justificatif. Ça devrait être fait à chaque fois. Si la personne ne coche pas qu'elle est étudiante, elle aura la précarité mais a fait un faux. Il y a eu un cas où la demande de justificatif n'a pas été faite. Nous avons rarement les retours de justificatifs donc dans un premier temps, nous faisons la demande d'attestation sur l'honneur puisque c'est le collaborateur qui remplit le document administratif.

Laurent Milazzo CFDT : Je ne sais pas pourquoi vous parlez du Code du travail car il n'y a pas de contrat étudiant dans le Code. Ça n'existe pas.

Philippe Mauger : Sur le Code du travail, il est spécifié de ne pas toucher la prime de précarité quand on est étudiant.

Laurent Milazzo CFDT : La seule possibilité de ne pas toucher la prime de précarité est pour les contrats saisonniers. C'était aussi la pratique chez Casino.

Philippe Mauger : Le contrat étudiant n'existe pas dans le droit du travail. C'est le terme employé dans toutes les entreprises de grande distribution.

Laurent Milazzo CFDT : La loi c'est : CDI, CDD et saisonnier.

Philippe Mauger : Quand on parle de contrat à 12h étudiant, le terme étudiant est en trop. C'est un temps partiel et il m'a signé un document par lequel il veut un contrat inférieur à 30h. C'est un choix. Ensuite, cela répond aussi à un intérêt. Si la personne vient faire 12h chez nous, ça l'intéresse. Je ne l'oblige pas. Concernant la partie estivale, le Code du travail stipule qu'il n'y a pas de versement de la prime de précarité pour les CDD.

Laurent Milazzo CFDT : Car c'est un contrat saisonnier.

Philippe Mauger : Si la personne fait une attestation sur l'honneur disant qu'elle est étudiante, je la considère étudiante par défaut.

5. La date de versement du 13^{ème} moi est-elle confirmée pour la fin du mois de novembre ?

5.1. Si non, quelle est la date exacte prévue pour le paiement ?

5.2. Le calcul sera-t-il effectué selon les mêmes modalités que les années précédentes (ancienneté, présence, absences, etc.) ?

Le 13^e mois sera rémunéré à hauteur de ce qui l'était l'année dernière. Ce sera aux alentours du 10 décembre.

Laurent Milazzo CFDT : Vous aviez annoncé que ce serait versé le 30 novembre. Nous allons le retrouver.

Philippe Mauger : J'ai dit dans les mêmes conditions que l'année dernière. Étant donné que les accords ont été prolongés, je suis dans l'obligation de respecter ce qui existait précédemment. L'an dernier, c'était le 10 décembre.

Thomas Meyer UNSA : Je vais poser une question qui n'est pas à l'ordre du jour. J'aimerais que tu répondes. Des collègues sont partis chez Lidl. Ils se retrouvent aujourd'hui en difficulté car ils n'ont pas eu dans leur solde, leur prime de fermeture ou leur dimanche ou leur astreinte sur le dernier mois. La réponse de Lidl est que ce n'est pas eux mais Auchan. Pour l'instant, Auchan ne répond pas car ils ne sont plus Auchan. A qui s'adresser ?

Philippe Mauger : A moi. C'est à moi de répondre, c'est un solde de tout compte. Nous avons tenu compte du 13^e mois qui sera versé, du solde compteur en dehors des CP.

Thomas Meyer UNSA : Le 13^e mois pour les personnes de Lidl sera bien versé dans les mêmes conditions, le 13 par Lidl ?

Philippe Mauger : C'est Lidl qui va le verser et nous on verse le reste. Pour l'encadrement, nous avons également fait le calcul sur les RVE. Je vous remercie pour cette journée riche.

Thomas Meyer UNSA : Pourrions-nous avoir le calendrier social du premier semestre 2026 ?

Philippe Mauger : Je suis en train de le travailler. Envoyez-moi vos dates particulières.

Philippe Mauger remercie les participants et clôt la séance du jeudi 13 novembre 2025 à 16h00.

Alexandre DEPART
Secrétaire du CCSE



Stéphane BOENNEC
Président du Comité Central Social
et Économique

