

PROCÈS-VERBAL DE LA REUNION DU COMITÉ CENTRAL SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DE L'UES AUCHAN HYPER SUPER DU 23 SEPTEMBRE 2025

ETAIENT PRESENTS :

LA DIRECTION

Stéphane Boennec (Président du CCSE), Philippe Mauger (Directeur des relations sociales), Simon Naslis (Responsable performance ARF), Franck Descamps (Directeur exploitation logistique), Domitille Mackowiak (Manager de projet schéma directeur), Benoit Tartavel (DM de Gassin), Corinne Alexandre (DM d'Antibes).

LES MEMBRES

	Titulaires	Suppléants
CFDT	Odile Cigli Laurent Poissonneau Elodie Matignon	Corinne Stadler Laurence Cannet-Desmoulin
<i>Absences excusées</i>		<i>Karima Boussellaoui</i>
SNTA FO	Alexandre Depart Mireille Bres Jérôme Coupez Thierry Girouin Deborah Cabo Nathalie Buchet Sylvie Zaino Dominique Couton Aurélié Cabo	Valérie Leuci Naïma Mamou Reda Moulai Cécile Piveteau
<i>Absences excusées</i>	<i>Michael Soares</i>	<i>Maithé Hery Christine Bertheau Henrique Laborde Houari Bellal Fabien De Assuncao Julien Dijoux</i>
UNSA	Aziz Hamidi Céline Follet Encarnacion Monto Frédéric Pereira De Rezende Sandra Bonzom	Jacqueline Barthas Fredson Fortes Karine Nzamba
<i>Absences excusées</i>	<i>Yannick Mahe</i>	<i>Isabelle Martins Meriem Bekka Henri Malbrel</i>
SEGA CFE-CGC CFE-CGC	Wilfrid Arnaud Véronique Bigards Stéphane Lecomte	Jérémie Parmaksisian Karima Ben Mahersia

Absences excusées

Emilie Bezaud

CGT

Jennifer Treguesser
Christian Pancioni
Dominique Viero

Patricia Julia
Véronique Gueguen

Absences excusées

David Fourit

LES REPRESENTANTS SYNDICAUX

SNTA FO

Christophe Choquelle

UNSA

Valérie Veli

CFE-CGC

David Brochado

CGT

Delphine Le Coq

CFDT

Mikael Arnaudo

LES DÉLÉGUÉS SYNDICAUX CENTRAUX

CGT

Jean Pastor

CGT

Christian Pancioni

SNTA FO

Nadia Dahmani

SNTA FO

Alexandre Depart

UNSA

Thomas Meyer

UNSA

David Lopez Mendez

SEGA CFE-CGC

Frédéric Montana

SEGA 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 16 juillet 2025
- Approbation du Procès-verbal du 22 juillet 2025
- Approbation du Procès-verbal du 8 août 2025
- Point à date sur les données Ressources Humaines
- Intervention de Franck Descamps sur le fonctionnement de la logistique AUCHAN
- Information / consultation du projet “FRESH” (projet logistique)
- Information sur la situation à date de la fidélité après un an (**Reporté**)
- Présentation des résultats de l’entreprise au cumul 8 mois et perspectives du dernier quadrimestre.

Stéphane Boennec ouvre la séance du mardi 23 septembre 2025 à 8h55.

Stéphane Boennec : Bonjour à toutes et à tous. Désolé pour le retard technique. L’ordre du jour établi est composé de 8 sujets. Nous ferons un point sur le fonctionnement de la fidélité dans les magasins. Nous accueillons deux directeurs.

Corinne Alexandre : Je suis directrice du supermarché Antibes route de Grasse.

Benoit Tartavel : Je suis directeur du Auchan Gassin.

Tour de table.

Philippe Mauger : Je tiens à remercier le secrétaire pour le travail fait sur les 3 PV.

Alexandre Depart SNTA FO : Avant de commencer l’approbation des PV, nous aurions aimé avoir plus d’explications sur le refus de la Direction d’Auchan sur le fait de faire participer le représentant Lidl alors que celui-ci avait accepté de venir au comité central.

Philippe Mauger : Jeudi 18 septembre, vous avez sollicité Lidl par mail demandant à Lidl d’intervenir le 23, aujourd’hui. Suite à cela, Lidl a répondu favorablement pour venir au CCSE sans passer par nous. Il me semble qu’en tant qu’employeur, avec un président de CCSE, la théorie voudrait que Lidl ait au moins l’amabilité de nous en parler. Il était convenu avec Lidl, depuis le début, que des réunions collectives seraient faites. Je vous ai donné les dates. Un mode de fonctionnement et un process étaient donc convenus, modifié 3 jours avant le CCSE. Des réunions au local dans chaque magasin sont prévues. Il n’était pas prévu de faire d’intervention spécifique par Lidl en CSE chez nous comme sur les magasins natifs car les deux entités sont concernées.

Thomas Meyer UNSA : Le 16 juillet dernier lors d’un CSEC, nous avons demandé la présence de Lidl dans cette instance. À ce moment, il n’était pas question d’établir des rendez-vous locaux. La demande était donc légitime et ouverte. La semaine dernière, le 16 septembre, nous avons une réunion de négociation. C’est là que nous avons suggéré l’idée de faire un courrier pour interpeller la direction de Lidl. Me semble-

t-il que Philippe, tu n'as pas eu de veto à cela. Nous avons fait le courrier le 17, parti le 18 et Lidl a répondu favorablement. Que Lidl ne se soit pas manifesté auprès de la direction Auchan n'est pas notre sujet à nous, OS. En attendant, nous représentons un certain nombre de salariés qui sont dans l'angoisse après ce qu'ils ont déjà vécu il y a un an avec le changement d'enseigne. La moindre des choses est de répondre favorablement à la demande des OS. Nous n'avons pas attendu la dernière minute pour demander la présence de Lidl au CSE central.

Laurent Milazzo CFDT : Ce n'est pas à la dernière réunion que nous avons eu les dates des réunions locales.

Philippe Mauger : Je vous les ai envoyées hier.

Laurent Milazzo CFDT : En effet, nous les avons eues hier par mail. Nous souhaitons vivement la présence de Lidl. Nous représentons beaucoup de salariés qui partent sur les magasins.

Jean Pastor CGT : Nous pouvons faire une réunion spécifique avec les natifs pour rencontrer Lidl sous un autre cadre peut-être un peu moins formel. Nous avons été surpris du veto de la direction.

Philippe Mauger : Je n'ai pas été en veto quand vous l'avez évoqué. La rencontre entre Lidl et Auchan concerne Auchan et Lidl. Chaque domaine a sa part de responsabilités et d'autonomie dans son action. Il faut que les choses se fassent dans le bon ordre. Je n'avais pas à intervenir sur votre décision comme vous n'avez pas à intervenir sur un fonctionnement entre Lidl et Auchan.

Jean Pastor CGT : Nous sommes d'accord. Tu ne peux pas nous empêcher d'interpeller les dirigeants d'une autre entreprise mais j'avais lancé la perche de le faire sous ton égide et je n'avais pas ressenti de réticence de ta part.

Laurent Milazzo CFDT : Votre réponse nous a déçu. Les salariés ne seront pas surpris. Ils seront au courant du fait que vous ne voulez pas que les représentants du CCSE rencontrent les dirigeants de Lidl.

Philippe Mauger : J'ai noté.

Alexandre Depart SNTA FO : Nous pouvons remarquer que la direction Auchan, dans ses transferts de magasins, est en-dessous de ce qu'a pu pratiquer la direction Casino. A l'époque, Casino a ouvert les portes. Vous êtes venus à Saint-Etienne nous expliquer le transfert des magasins et cela avait eu un impact auprès des salariés. Le message envoyé aujourd'hui est que vous fermez les portes et que vous transférez les salariés « vite fait, bien fait ». Ce n'est pas acceptable. Nous avons été très déçus de votre réaction en fermant les portes à Lidl qui était favorable pour venir. Nous allons demander une suspension de séance pour se concerter entre OS pour savoir quelle suite donner à votre décision.

Philippe Mauger : Avec Casino, ce n'était pas la même démarche. Il y avait quasiment toute l'entreprise cédée avec plusieurs intervenants. Là, la situation est différente.

Alexandre Depart SNTA FO : Je peux l'entendre sur la forme mais sur le fond, un salarié est un salarié. Nous sommes représentants des salariés. Nous défendrons donc chaque salarié.

Philippe Mauger : Ce n'est pas une fermeture de portes. Il y a des réunions dont vous avez les dates.

Alexandre Depart SNTA FO : Il aurait été bien que la parole de Lidl soit dans cette instance.

Philippe Mauger : Il n'y a aucune légitimité légale de faire intervenir Lidl dans cette instance.

Alexandre Depart SNTA FO : Tout à fait. Je réitère ma demande de faire une suspension de séance.

Suspension de séance de 9h13 à 9h30

Alexandre Depart SNTA FO : Il va y avoir des observations et des questions et ensuite, nous lirons une déclaration.

Mireille Bres SNTA FO : Tu nous as dit que les membres du CCSE pouvaient assister aux réunions dans les magasins ?

Philippe Mauger : Les DSC.

Mireille Bres SNTA FO : Sauf qu'aujourd'hui, il y a trois magasins qui ont des réunions avec Lidl. Comment les DSC présents ici peuvent être en magasin ?

Philippe Mauger : Je peux l'entendre. Cependant, j'ai fourni l'ensemble des dates. Je suppose fortement que le message sera le même.

Mireille Bres SNTA FO : Il y a 4 magasins sur 5 où les DSC ne peuvent pas se rendre.

Philippe Mauger : Il y a 5 réunions auxquelles ils peuvent participer sur 9. Le choix des dates a été fait par Lidl.

Mireille Bres SNTA FO : Si vous aviez accepté que Lidl soit autour de la table ici, nous aurions peut-être eu des réponses à donner aux salariés qui, eux, n'auraient peut-être pas pensé poser en magasin. Il ne faut pas oublier qu'ils sont peut-être moins aguerris que les membres autour de cette table. Ils ont déjà subi la même pression et le même ressenti il y a un an. Là, c'est pire car nous ne pouvons pas leur apporter de réponse car nous n'avons pas Lidl en face de nous.

Philippe Mauger : J'ai pris la date du CCSE il y a plus de 3 mois et je ne savais pas les dates de Lidl. Cela est d'ailleurs tôt. Nous étions surpris que ce le soit si tôt. Les messages seront les mêmes.

Mireille Bres SNTA FO : Nous avons eu les dates il y a peu.

Philippe Mauger : Comme moi. J'ai transmis ce que j'ai eu quand je l'ai eu.

Mireille Bres SNTA FO : Ce n'est pas cool auprès des salariés qui ont l'impression d'être une nouvelle fois, un numéro. Ils le seront aussi pour Lidl. Nous sommes dans une société où le salarié n'est pas salarié mais un numéro. On se permet de vendre des numéros. Je ne sais pas si vous vous rendez compte de l'impact que cela a sur les vies des gens et les traumatismes que cela crée.

Philippe Mauger : Je le comprends. Ceci étant, sur l'intervention d'un juriste sur un CCSE, proposée par Lidl, il n'y a pas la notion de ressources humaines. Un juriste aurait expliqué ce qu'ils expliquent dans les réunions locales. Cela serait resté sur une base très juridique sans aborder le côté RH. Ils proposaient la venue d'un juriste en charge de l'organisation juridique et technique de cette transition. Qu'auriez-vous appris de plus que ce qui est annoncé dans les réunions ?

Échange collégial hors micro

Naïma Mamou SNTA FO : Il y a un mal être qui n'est pas entendu par la direction d'Auchan.

Mireille Bres SNTA FO : Quand il y a eu la cession il y a un an, on pensait que nous étions sauvés. En fait, nous ne le sommes pas. Nous recommençons la même histoire mais en pire car il y a un an, nous avions des interlocuteurs des magasins. Nous n'avons personne.

Thomas Meyer UNSA : Pour résumer, vous avez manqué un rendez-vous formidable avec l'histoire Auchan-Lidl. Il y avait une opportunité qu'il ne fallait pas manquer. Ou, il y a eu un manque d'anticipation et c'est plus grave. Les salariés ont toujours été les condamnés. Aujourd'hui, ce sont nous, OS, qui allons devoir mettre toute notre pression qu'elle soit médiatique et à travers Lidl pour organiser et provoquer une rencontre. En effet, un juriste ne répondra pas aux questions. Il va falloir que Lidl montre patte blanche sur le volet social. C'est triste mais à l'image de la société quand on voit la colère des français, nous l'avons

aussi à cette table. La société est telle qu'il y a un ras le bol général qui se traduit aujourd'hui par nos échanges. Il faut entendre cette colère. Vous êtes les premiers responsables de ça car vous avez les clés pour organiser cette rencontre.

Philippe Mauger : Le mot anticipation est important. L'anticipation avait été prise en compte car des rencontres collectives étaient prévues dès le début.

Cécile Piveteau SNTA FO : Quel est votre motif de refus ?

Philippe Mauger : Il n'y a pas de valeur ajoutée à nos yeux. Un juriste va expliquer ce qui a été expliqué hier à Toulon et ce qui le sera demain et ensuite. D'un point de vue technique, vous seriez ressortis avec les mêmes questions que celles notées. Il n'y a pas de négociation à entreprendre. Ça n'aurait été qu'un constat.

Laurent Milazzo CFDT : Nous constatons que vous vous foutez complètement du volet social. Si Lidl était venu autour de cette table, ils auraient pu prendre des engagements actés dans un PV. Nous aurions pu relater ces engagements aux salariés. La même chose qui avait été faite pour les magasins transférés à Intermarché ou vous. Cet échange est important.

Philippe Mauger : Nous sommes face à des situations d'entreprises complètement différentes. Il n'y a pas de comparaison. Les situations de fonctionnement ne sont pas les mêmes. Chaque entreprise a son propre ADN. La cession de magasins était beaucoup plus large.

Laurent Milazzo CFDT : Là, nous avons vu l'ADN Auchan... Nous allons communiquer.

Sylvie Zaino SNTA FO : Concernant la décision de la direction d'Auchan de ne pas faire venir le juriste de Lidl, tu estimes que cela n'apportera rien et c'est ton point de vue. Ce n'est pas le nôtre. Pour ce qui concerne les rencontres par magasin, il y a un souci. La direction Lidl va envoyer du personnel dans les magasins Auchan pendant les heures de travail. Il y a des magasins où les directeurs disent que tout le monde ne pourra pas y assister. Pendant que des salariés sont en train de travailler pour Auchan qui les abandonne, leur destin et leur avenir se jouent. Voilà comment sont organisées les rencontres. Nous ne sommes pas d'accord.

Philippe Mauger : Moi non plus. Je ferai un message fort dès ce soir pour que les collaborateurs puissent participer aux réunions.

Stéphane Boennec : C'est au magasin de Toulon ?

Sylvie Zaino SNTA FO : Je ne citerai pas car ce n'est pas l'intérêt. C'est une réalité.

Stéphane Boennec : Il y a eu un seul magasin. C'est pour cela que je te pose la question.

Sylvie Zaino SNTA FO : Les magasins savent à quelle date la DO de Lidl viendra les rencontrer. Ils demandent donc de désigner quelqu'un qui va récupérer les questions. Comment font les salariés si le magasin est ouvert ?

Philippe Mauger : Ton retour est important. Nous ferons les messages nécessaires.

Sylvie Zaino SNTA FO : Je ne trouve pas fairplay la décision que vous avez prise.

Véronique Bigards CFE-CGC : Sur Toulon, la réunion était hier. Nous avons demandé aux magasins alentours d'avoir des renforts caisses et l'intégralité du magasin a eu la réunion. Ça a été à notre demande. Philippe, tu disais que tu as eu un retour sur le magasin de Toulon. Je n'ai pas pu y assister car j'étais dans le train. Peux-tu nous faire un retour ?

Philippe Mauger : Tout le monde a été vu. Nous sommes face à une société dont je ne connais pas le fonctionnement. Chez eux, la polyvalence est un sujet important voire obligatoire avec des horaires qui

tournent. Cela vient impacter les personnes qui travaillent sur un rayon depuis X temps. Des enjeux sont forts. C'est une société complètement différente de la nôtre. Il y a eu une proposition de faire des entretiens individuels avec les collaborateurs. Des dates sont données. Un QR code a été donné pour pouvoir prendre des dates.

Véronique Bigards CFE-CGC : Une proposition a été faite pour signer des avenants si les collaborateurs le souhaitent.

Thomas Meyer UNSA : Le danger des avenants est qu'ils profitent de faire signer des avenants pour ajouter plein de closes et l'avenant se transforme en contrat. C'est une manière de contourner et d'ajouter des choses à leur avantage. Si nous pouvions avoir la copie d'un exemplaire d'avenant, nous sommes preneurs.

Philippe Mauger : Je pense que Véronique peut en avoir.

Thomas Meyer UNSA : Je t'avais interpellé concernant les demandes de mutation. Peux-tu rappeler la règle ?

Philippe Mauger : Au démarrage, il y avait une demande de retrouver l'ensemble des effectifs sur les magasins. La situation a changé. Nous avons insisté disant que des collaborateurs souhaitaient rester dans l'entreprise que ce soit sur les A320 ou les natifs. Il y a l'ouverture possible de postuler sur tous les postes à pourvoir sur JobConnect. Nous ne pourrions pas créer de poste mais s'il y a des postes à pourvoir, ils seront pris en priorité. Tout le monde peut donc postuler.

Jean Pastor CGT : Il ne faut pas oublier qu'il y a une population sur les MBA qui n'existe pas chez Lidl. Ce sera une catastrophe pour ces gens-là. Ce sont des métiers très demandés au niveau d'Auchan. Il y a eu une demande concernant la mise en place d'une réunion entre les DSC des natifs et des A320 et une participation de Lidl et de la direction. Est-ce un refus net et catégorique de recevoir les Lidl ?

Philippe Mauger : A l'instant, je pense que vous avez compris la position. Hier, une question a été posée pour savoir si nous ferions des ruptures conventionnelles. Nous pourrions en faire mais en nombre limité.

Jean Pastor CGT : Quels critères tu mets en face pour accorder ou refuser ?

Philippe Mauger : La volumétrie de la rupture conventionnelle.

Jean Pastor CGT : A qui tu accordes et à qui tu refuses ?

Philippe Mauger : Je ne sais pas ce que va faire Lidl sur ce sujet.

Thomas Meyer UNSA : Ce serait donc dans les mains de Lidl.

Stéphane Boennec : Nous avons entendu ce que vous avez dit. Nous avons un désaccord. Nous n'y voyions pas d'intérêt. Pour nous, l'important est la proximité qu'il puisse y avoir comme la première réunion qui a eu lieu à Toulon. Nous ne pouvons pas vous interdire de rencontrer des gens de Lidl en dehors de notre cadre. C'est votre droit. Au sein d'un CCSE, nous n'y voyons pas d'intérêt.

Laurent Milazzo CFDT : On le comprend mais ça aurait été un signe d'ouverture de dialogue social par rapport aux salariés cédés.

Mireille Bres SNTA FO : Quel est l'avenir des CSE dans les transferts vers Lidl ?

Philippe Mauger : Nous avons appris hier qu'il existe des CSE régionaux. Il y a donc disparition des mandats.

Mireille Bres SNTA FO : Ce n'est pas ce que vous aviez écrit dans la présentation du projet.

Philippe Mauger : Tout à fait. L'explication était théorique et nous n'avions aucune explication du mode de fonctionnement de Lidl.

Mireille Bres SNTA FO : Dans ce cas là quand on ne sait pas il vaut mieux ne rien dire.

Thomas Meyer UNSA : Cela va poser une question juridique. Nous avons tous signé des PAP qui doivent maintenir un certain nombre de droits.

Philippe Mauger : Si tu intègres une entité juridique qui dispose de CSE territoriaux et que les magasins intègrent les territoires, il y a disparition des mandats par défaut. C'est légal. Notre option à nous était de garder une entité juridique différente ce qui fait que cette instance existe et que les CSE ont été maintenus. La situation juridique d'AHS est différente de celle de l'UES exploitation hyper super.

Thomas Meyer UNSA : Lidl a confirmé l'intégration.

Philippe Mauger : Oui.

Thomas Meyer UNSA : Il n'y a même pas une phase de transition permettant aux élus de pouvoir fermer les comptes ?

Philippe Mauger : Non.

Mireille Bres SNTA FO : Lors de la présentation, il était marqué que les CSE perduraient. Les élus ont eu cette information. Là, nous allons devoir leur dire que leur mandat tombe. Il aurait mieux valu ne rien dire ou dire que vous ne saviez pas. La venue du juriste aujourd'hui aurait été bien.

Philippe Mauger : Si je n'avais pas répondu, vous n'auriez pas trouvé cela normal. J'ai fait une réponse théorique qui correspond à ce qui s'est passé à notre arrivée. C'est la théorie de la relation collective. Eux, ont plutôt un sens de la relation individuelle. C'est important.

Thomas Meyer UNSA : Si on reprend le cheminement et la chronologie de ce qui s'est passé, quand vous avez été invités au CSE central, vous aviez pu prendre la température des attentes des OS. Cela a nourri votre vision. Si nous avions eu la possibilité de pouvoir échanger avec Lidl et qu'ils puissent aussi entendre nos exigences et nos attentes par rapport à la bascule, peut-être qu'ils auraient cheminé autrement. Nous n'avons pas eu cette opportunité. Il me semble que nous sommes un peu en retard car cela va arriver très vite.

Philippe Mauger : J'ai pris note de toutes vos remarques.

Alexandre Depart SNTA FO : Je vais lire la déclaration.

« Les organisations syndicales **FO SNTA, UNSA SNUCD, CGT et CFDT** tiennent à exprimer leur profonde stupéfaction et leur mécontentement face à la réponse de la Direction Auchan concernant la présence de LIDL au CCSE.

Nous rappelons que lors du CCSE du 16 juillet dernier, nous avons déjà formulé officiellement la demande que des représentants de LIDL soient présents devant cette instance nationale, afin de répondre aux questions légitimes des élus et représentants des salariés sur la cession des 9 magasins AHS.

Nous avons appris avec satisfaction que LIDL, suite à notre courrier en date du 17 septembre 2025, avait répondu favorablement à cette demande et s'était déclaré disponible pour venir échanger avec les élus lors du CCSE de ce 23 septembre. Cette démarche allait dans le sens du dialogue social et démontrait la volonté de transparence attendue par les salariés.

Or, à notre grande surprise, la Direction Auchan a choisi unilatéralement de bloquer cette rencontre, en maintenant un processus limité à des réunions locales, magasin par magasin, selon un calendrier qu'elle a elle-même fixé.

Nous ne pouvons que dénoncer cette décision, incompréhensible et contraire à l'intérêt des salariés concernés.

Alors même que LIDL s'est dit prêt à répondre aux représentants nationaux des salariés dans le cadre du CCSE, Auchan refuse de permettre ce temps d'échange collectif et transparent.

Nous rappelons que les salariés concernés vivent pour la deuxième fois en à peine 15 mois une cession d'enseigne, après leur passage de Casino à Auchan, et qu'ils sont en droit d'attendre des réponses claires et cohérentes.

Nous demandons une nouvelle fois qu'Auchan respecte le rôle du CCSE et permette à LIDL d'y intervenir, sans se retrancher derrière un processus local qui ne saurait remplacer le dialogue national.

Les salariés méritent mieux que des décisions prises à huis clos et des rendez-vous éclatés, organisés dans la précipitation.

Pour les organisations syndicales FO SNTA, UNSA SNUCD, CFTD et CGT. »

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Je tiens à préciser que pour des raisons juridiques, nous n'avons pas été joints à la déclaration mais nous sommes solidaires avec ce qui vient d'être dit.

Cécile Piveteau SNTA FO : Le 18 septembre, la ristourne se met. Ils ferment le 15. Où sera-t-elle ?

Philippe Mauger : Je vais regarder. Qu'on soit collaborateur ou non, on peut avoir une carte Wahoo. Je ferais en sorte que la cagnotte soit intégrée. Le collaborateur aura son cagnottage.

I. APPROBATION DU PROCES-VERBAL DU 16 JUILLET 2025

II. APPROBATION DU PROCES-VERBAL DU 22 JUILLET 2025

III. APPROBATION DU PROCES-VERBAL DU 8 AOUT 2025

Philippe Mauger : Nous avons l'approbation de 3 PV. Ceux du 16 et 22 juillet et celui du 8 août. Avez-vous des commentaires ?

Mikael Arnaudo CFTD : Nous avons une intervention à faire.

« La CFTD insiste sur la légalité des propos et commentaires tenus lors des réunions du Comité central. Toutes les interventions de tous les membres du CCSE doivent être retranscrites intégralement dans un procès-verbal, que ces réunions soient en visioconférence ou en présentiel. Que les réunions soient ordinaires ou extraordinaires. Nous insistons sur le fait que quand un avis est rendu, le résultat détaillé des votes soit systématiquement mentionné en précisant le nombre de voix pour, contre et abstention et l'avis global du CCSE. Ces demandes répondent à un objectif de transparence, de rigueur et de respect du dialogue social. La présence de la rédactrice à toutes les réunions est primordiale et garantit une traçabilité claire des échanges et des positions de chacun ainsi qu'une meilleure compréhension des décisions prises collectivement. »

Philippe Mauger : Tu me transfèreras la déclaration.

Mikael Arnaudo CFTD : Sur la déclaration lue lors des négociations de la CFTD sur le contentieux que nous avons, nous aimerions que ce soit intégré dans ce PV. Je l'avais transmise.

Déclaration de la CFTD relative à la non contestation par la Direction

Des 2 DSC SEGA CFE CGC

Le 31 juillet dernier, le syndicat SEGA (Syndicat d'entreprise du groupe AUCHAN) CFE CGC a désigné deux délégués syndicaux centraux dans le périmètre de l'UES AHS, périmètre qui est constitué de magasins anciennement issus du groupe CASINO. La direction, par l'intermédiaire de son DRHT, M MAUGER Philippe a validé ces désignations et a envoyé par les RH de région, ces désignations avec consigne de porter à l'affichage sur les panneaux de la Direction dans tous les établissements du périmètre.

Le 04 août 2025, les organisations syndicales représentatives vous ont envoyé un courrier demandant de contester les désignations du syndicat SEGA.

A ce jour, la CFTD constate des dysfonctionnements graves liés à la représentativité syndicale.

L'organisation SEGA, non représentative dans ce périmètre, a procédé à la désignation de deux Délégués Syndicaux Centraux (DSC), en contradiction avec les règles en vigueur et est présent ce jour pour négocier dans une entité où le syndicat SEGA CFE CGC n'a pas légitimité pour négocier au nom des 5700 salariés de l'UES.

Conformément au Code du travail et à la jurisprudence constante, seules les organisations syndicales représentatives peuvent désigner des délégués syndicaux centraux DSC dans un périmètre donné.

Or, le SEGA n'a pas obtenu les suffrages nécessaires lors des dernières élections professionnelles dans le périmètre AHS, et ne peut donc prétendre à cette représentativité.

La direction, en ne contestant pas ces désignations a fragmenté le paysage syndical et va compliquer les futures négociations avec les organisations syndicales représentatives. La CFDT interprète cette non contestation comme une forme de favoritisme ou de manque de neutralité de l'employeur.

La fédération des services CFDT, organisation représentative dans ce périmètre, a engagé une action en justice afin de :

- Faire annuler les désignations irrégulières des DSC SEGA
- Préserver l'intégrité du dialogue social
- Garantir le respect des règles de représentativité

Dans le cadre de cette procédure, la CFDT a fait la demande auprès de la commune de NICE des statuts SEGA afin de :

- Vérifier la conformité de ses règles internes
- Évaluer la légalité de ses mandats
- Clarifier les conditions de désignation de ses représentants

La CFDT réaffirme son engagement à un dialogue social transparent, légitime et conforme au droit. Elle appelle l'ensemble des parties prenantes à respecter les règles de représentativité, dans l'intérêt des salariés et de la stabilité des instances.

Thomas Meyer UNSA : Sur ce sujet, nous avons une déclaration.

« L'UNSA SNUCD souhaite faire une déclaration préalable concernant la présence d'élus SEGA au sein de ce CCSE AHS.

Comme chacun le sait, la représentativité syndicale doit être calculée sur la base des résultats électoraux dans le périmètre concerné. Or, dans l'UES AHS, la représentativité de la CFE-CGC a déjà vocation à s'exercer via son organisation catégorielle. L'implantation de la SEGA, syndicat non catégoriel mais affilié CFE-CGC, soulève donc une question majeure : celle du respect des règles d'équité et de transparence en matière de représentativité.

L'UNSA SNUCD, aux côtés d'autres organisations, a estimé qu'il y avait là une distorsion, voire un contournement des règles. C'est pourquoi nous avons décidé de déposer une saisine devant le Tribunal compétent, afin que la justice clarifie la situation.

Notre démarche n'est pas dirigée contre tel ou tel syndicat. Elle vise uniquement à garantir le respect du droit, l'égalité de traitement entre organisations et la loyauté du dialogue social.

Nous regrettons que cette situation contribue à alimenter la défiance, alors que les salariés attendent au contraire un dialogue social sincère et équilibré.

L'UNSA réaffirme ici sa volonté de défendre les intérêts des salariés qu'elle représente, dans un esprit de responsabilité et de transparence.

Nous invitons la Direction à prendre la mesure de cette situation et à veiller à ce que la représentativité ne devienne pas une règle « à géométrie variable », mais demeure le socle commun qui garantit la légitimité des instances et des négociations. »

Naïma Mamou SNTA FO : Je vais parler pour ma collègue qui n'arrivera pas à parler, ses propos n'ont pas été écrits mot pour mot sur le PV. Je pensais que vous aviez été sensible à son intervention, lors de la précédente réunion, de notre collègue dont le magasin a été cédé à Lidl. Nous sommes des adultes et ce n'était pas à Auchan de décider pour nous si la rencontre avec Lidl aurait été utile ou pas.

Philippe Mauger : Dans ces cas, il faut faire des ajouts. Le PV n'est pas figé.

Nadia Dahmani SNTA FO : Avant de passer à l'approbation, tu avais pris note de mes observations lors des échanges du 22. Tu devais revenir vers nous. As-tu fait le nécessaire ?

Philippe Mauger : Le nécessaire est fait systématiquement. Il y a eu quelques modifications apportées à certains collaborateurs mais pas à tous. Le traitement est le même que sur ARF concernant l'augmentation de l'encadrement. Pour les personnes qui n'ont pas un niveau considéré à la hauteur escomptée, elles n'ont pas d'augmentation mais ont un plan de progrès et d'amélioration mis en place. Des personnes ont été revues au travers de ce que vous aviez évoqué.

Nadia Dahmani SNTA FO : Je rappelle que c'est une augmentation générale.

Philippe Mauger : J'ai noté.

Nadia Dahmani SNTA FO : Tu notes mais le nécessaire n'est pas fait. Certains n'ont pas obtenu leur augmentation générale.

Reda Moulai SNTA FO : En aucun cas, une feuille de route n'a été signée par rapport aux objectifs à atteindre.

Nadia Dahmani SNTA FO : Quelles sont les conditions d'attribution de ces 1.3 % pour l'encadrement ?

Philippe Mauger : Par défaut à tout le monde, en dehors de cas spécifiques considérés comme à la hauteur des attentes. C'est ce que nous appelons la tenue de fonction. Cela se fait sur Auchan au sens large. Il n'y a pas de différence de traitement.

Nadia Dahmani SNTA FO : L'encadrement avait été informé de la feuille de cadrage ?

Philippe Mauger : Oui et non. Les DM avaient été informés de la note de cadrage. Généralement, ces notes s'arrêtent aux DM. Elles ne sont pas diffusées à tout le monde. La prochaine fois, j'ajouterais des lignes.

Sylvie Zaino SNTA FO : Une augmentation générale doit être générale. Général au cas par cas, ça n'existe pas. A partir du moment où vous décidez de critères précis et que vous éliminez même une personne, ce n'est plus une augmentation générale.

Mireille Bres SNTA FO : Les 1.3 sont pour tous les agents de maîtrise et cadres. C'est une augmentation générale. Les 0.03 en compensation sont sur les tâches jugées par le DM.

Laurent Milazzo CFDT : Vous tenez les mêmes propos que la dernière fois. C'est une méthode discriminatoire. A partir du moment où ce sont des augmentations générales, vous ne pouvez pas occulter certaines personnes de cette augmentation. C'est un sujet grave qui peut être traité par un conseil des Prud'hommes et vous perdrez. Ce sont des méthodes inacceptables lors d'une NAO qui concerne tout le monde. Vous ne pouvez pas occulter un pourcentage de personnes d'une augmentation générale car ils ne respectent pas les objectifs. Si vous avez des reproches à faire à quelqu'un que ce soit un membre de l'encadrement ou un employé, il y a d'autres méthodes avec des convocations, des feuilles de route. J'insiste sur le fait que tous les propos tenus là, doivent être retranscrits mot pour mot dans le PV du CCSE du jour.

Philippe Mauger : Ils le seront.

Laurent Milazzo CFDT : Quand vous avez envoyé les NAO ARF, il n'y a pas la grille de l'encadrement.

Philippe Mauger : Nous ne diffusons pas la grille de l'encadrement.

Laurent Milazzo CFDT : Quand on négocie, on négocie pour tout le monde.

Philippe Mauger : On ne négocie pas une grille au niveau de l'encadrement mais une augmentation. Comme chez Casino.

Laurent Milazzo CFDT : On avait une grille pour les niveaux 5 et 6. Pour les 7, 8 et 9, il y avait un salaire minimum annuel.

Philippe Mauger : Le salaire minimum annuel est conventionnel. Je vous ai fourni les NAO pour vous permettre d'avoir les salaires des collaborateurs des niveaux 1 à 4.

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Sur la grille, les typologies 1, 2 et 3 correspondent à quoi ?

Philippe Mauger : La typologie 1 correspond aux collaborateurs magasin. La 2 est en logistique et 3, ce sont les MBA. Il y a 3 niveaux de salaires qui correspondent aux métiers des personnes. Plus tu as un métier rare et plus il est rémunéré différemment.

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Pouvons-nous avoir le détail de cette typologie ?

Philippe Mauger : Oui.

Jean Pastor CGT : Le A et le B sont l'ancienneté dans les niveaux.

Philippe Mauger : C'est la convention collective selon l'ancienneté.

Frédéric Montana CFE-CGC : Dans les catégories, des salariés avec plus de 20 ans d'ancienneté sont niveau 2. Est-ce normal ?

Philippe Mauger : Il n'y a pas de question de normalité. En grande distribution, nous avons un métier qui équivaut à un niveau. L'ensemble des niveaux et des métiers ont été mesurés au niveau de la convention collective pour aboutir à un niveau et qui aboutit à un niveau de salaire. Tu peux être employé toute ta vie et tu resteras niveau 2. Le passage en niveau 3 n'est pas un passage au niveau ancienneté.

Frédéric Montana CFE-CGC : Cela pourrait être une reconnaissance.

Philippe Mauger : Oui, j'entends mais ce n'est pas le mode de fonctionnement. Nous sommes sur un fonctionnement où tu es sur un métier, un niveau, un salaire. C'est partout.

Frédéric Montana CFE-CGC : Ce n'est pas encourageant.

Philippe Mauger : Si tu gères un rayon avec 5 personnes avec certain avec 20 ans d'ancienneté sur le niveau 2, si tu as déjà un niveau 3 et un niveau 4, malheureusement, le niveau 3 qui a le niveau du niveau 4 ne passera jamais niveau 4 car tu as déjà le besoin. Tu ne nommes pas si la structure ne le demande pas. Tu ne peux pas mettre tout le monde en niveau 4.

Laurent Milazzo CFDT : Concernant les PV, nous nous interrogeons pas mal. Il y a quelques imperfections. Il y en a 3 à approuver. Dans certains, ce n'est pas très précis. Sur celui du 22 juillet, il manque l'avis général du comité central. Il y a également des erreurs sur l'orthographe de certains noms. Sur le PV du 12 juin, déjà approuvé, je vous avais déjà dit qu'il manquait l'avis FO. Nous avons rendu un avis le 16 juin en visio. Normalement cet avis, aurait dû être retranscrit dans un PV à part. Vous l'avez ajouté au PV du 12 juin et il manque l'avis d'une OS.

Philippe Mauger : Je ne vais pas revenir sur des PV approuvés. Nous avons eu un long débat. J'améliorerais les PV de visio, c'est très clair. Mireille a fait un bon travail sur la retranscription de celui du 8 août. J'ai fait un travail moins bon. Nous améliorerons les choses.

Laurent Milazzo CFDT : Il manque un avis quand même. Nous sommes dans un problème juridique sur le manque d'un avis d'une organisation sur le PV du 16 juin ajouté à celui du 12. Sur les personnes présentes et absentes, il faut que ce soit écrit. Sur le PV du 22 juillet, des personnes sont notées présentes alors qu'elles n'étaient pas là.

Philippe Mauger : Il faut nous le dire. S'il manque un nom, ajoutez-le. Le plus important est le contenu.

Sylvie Zaino SNTA FO : Avant toute réunion, le président fait l'appel.

Philippe Mauger : Je l'ai fait.

Sylvie Zaino SNTA FO : En visio, non.

Philippe Mauger : J'ai dit que nous allons améliorer les choses. Sur les 3 PV à l'ordre du jour, nous approuvons ?

Alexandre Depart SNTA FO : Sous réserve, il manque la liste des questions-réponses que nous avons fait pour Lidl.

Philippe Mauger : Je vais l'ajouter en PDF.

Le Procès-verbal du 16 juillet 2025 est approuvé à l'unanimité des présents et représentés avec 25 voix pour.

Le Procès-verbal du 22 juillet 2025 est approuvé à l'unanimité des présents et représentés avec 25 voix pour.

Le Procès-verbal du 8 août 2025 est approuvé à l'unanimité des présents et représentés avec 25 voix pour.

V. INTERVENTION DE FRANCK DESCAMPS SUR LE FONCTIONNEMENT DE LA LOGISTIQUE AUCHAN

Philippe Mauger : Nous avons la chance d'accueillir deux personnes. Franck Descamps va se présenter.

Franck Descamps : Je suis en charge des opérations logistiques. Je m'occupe de tout ce que nous manipulons comme colis dans nos entrepôts et que nous transportons jusque dans vos magasins pour approvisionner les linéaires et servir nos clients.

Stéphane Boennec : C'est sur l'ensemble des formats.

Franck Descamps : Nous allons vous parler de deux choses avec Domitille qui est en charge d'un projet appelé Fresh qui est un projet de réaménagement de notre organisation et de notre cadencement et fréquentier de livraison en produits frais. Je vais vous évoquer le périmètre supply logistique. Des questions resteront probablement en suspens et j'aurais l'occasion de revenir pour y répondre.

➤ Fonctionnement de la logistique

Thomas Meyer UNSA : Une question revient sans cesse en magasin. Depuis que nous avons été rachetés par Auchan, comment expliquez-vous que dans nos magasins, on soit toujours en rupture ? Nous avons le sentiment d'avoir des rayons quotidiennement vides. Est-ce que nous ne faisons pas derrière le travail qu'il faudrait faire ? A ce moment-là, il y a peut-être une question sur l'accompagnement, la formation, le soutien aux équipes. Quand on suit votre présentation, nous avons le sentiment que tout est bien huilé pour être bien approvisionné en magasin. Est-ce une problématique propre aux ex Casino sur le suivi ?

Franck Descamps : Le schéma est notre ambition. C'est ce que nous sommes en train de mettre en œuvre pour arriver à nos fins. Il y a l'objectif, le chemin et là où nous en sommes. On sait que nous avons des difficultés sur le niveau de disponibilité qui est fluctuant et qui s'explique par plusieurs facteurs. Il n'y a pas une seule réponse. L'entreprise bouge sur plein de sujets. Une partie de nos flux sont en stock, une partie en transit. On sait que nous devons fiabiliser nos flux transit. Il y a du travail. Toutes les semaines, nous regardons la fiab, la ponctualité et le reste à quai. Il y a aussi du travail en magasin. Le dispositif mis en place pour passer les commandes n'est pas un dispositif rétroviseur mais prévision. Il s'appuie sur 3 choses : un stock fiable, un paramétrage linéaire fiable et sur une bonne gestion des arrivages produits en magasin. C'est bien la somme de ces facteurs qui fait que nous améliorons la disponibilité. Nous savons que nous avons beaucoup de travail. C'est un enjeu clef pour l'entreprise, un enjeu vital. Nous avons été challengés dans un groupe de travail par Guillaume sur ce que nous pouvons faire pour faire monter le niveau de disponibilité rapidement.

Thomas Meyer UNSA : Ce n'est pas une question d'être frileux sur les commandes ? Sur un magasin, nous traitons parfois une palette destinée au lendemain mais le jour même, le rayon est vide. Il y a donc un décalage à chaque fois.

Stéphane Boennec : Dans l'analyse, on s'aperçoit qu'aujourd'hui, quasiment 50 % des problèmes sont liés aux magasins. Sur les 50 % restants, à peu près la moitié est liée aux fournisseurs qui ne livrent pas ou pas

correctement et l'autre moitié liée aux problématiques dans les tuyaux internes sur la partie logistique Auchan. Sur les magasins, cela peut être du stock bien présent mais en réserve. Ce sont les ruptures fantômes. Il y a une autre problématique énorme sur la partie de nos systèmes. J'ai fait 3 hypers et les étiquettes X, Y, Z ne sont pas paramétrées. Le X est le nombre de facing, le Y est le nombre de planches. J'ai eu un exemple sur le jus de fruit où le Y était à 1 alors qu'il devait être à 3. Le Z est la profondeur des étagères. Quand vous mettez des profondeurs à 1, je compte uniquement l'équivalent du facing. Si la machine est paramétrée correctement, il n'y a pas de raison que ça ne marche pas. Nous avons vu avec certains DM pour tout remettre à jour et laisser marcher la machine. Nous devons donner l'opportunité au système de tourner correctement. Il y a tout ce travail qu'il faut passer en revue. Aujourd'hui, pour les magasins A320 par rapport aux natifs, nous sommes à peu près tous dans le même bateau. Les hypers sont entre 800 et 900 ruptures. Les supers tournent autour de 300 à 350 ruptures. La problématique est la même quand les magasins A320 étaient plus performants au moment des bascules. La question est donc de savoir comment on fait de la formation continue avec les gestionnaires appro lorsqu'ils passent en magasin pour rappeler aux équipes les bons gestes métiers pour laisser la machine tourner correctement. Il n'y a pas une seule raison. Nous avons des sources de progrès importantes. Un point de rupture est l'équivalent de 100 M de CA sur une année pleine. Nous sommes à peu près à 2.5 sur les 1320. Imaginez ce que cela représente en termes de CA en manque à gagner. Avant les frais, il y a aussi comment nous sommes capables d'augmenter la valeur de CA et de satisfaire plus de clients par rapport à une gestion où il y a aujourd'hui des accrocs en magasin, en supply et chez les fournisseurs. C'est pour cela que les équipes de Franck et de la DP renégocient de façon systématique, des pénalités de retard. Dans ce qui a été présenté il y a 15 jours à l'ensemble des fournisseurs, un fournisseur qui n'aura pas signé de contrat avec la supply ne sera pas référencé chez Auchan aux vues de l'importance que nous donnons à la supply qui est un levier important pour la satisfaction client et la rentabilité de l'entreprise. Dans ce cadre-là, il y a donc plusieurs points. Chaque entité doit nettoyer devant sa porte et être en progrès pour passer en revue les équipes et rappeler en continu les gestes métiers pour faire en sorte d'être au plus juste dans nos approvisionnements.

Laurent Milazzo CFDT : Il y a des belles paroles mais on constate qu'il y a beaucoup de ruptures. Quand on voit les taux de satisfaction en drive, ils sont très bas. Il y a des gros problèmes d'approvisionnement. Les magasins ne sont pas consultés sur les fréquences de livraison. Normalement, les entrepôts doivent être à la disposition et à l'écoute des magasins pour garantir des livraisons correctes. Beaucoup de palettes arrivent en magasin avec peu de colis. Parfois, des demi-livraisons arrivent avec des semis qui roulent avec des livraisons incomplètes. Où est le RSE ? Beaucoup de marchandise arrive en magasin sans avoir été commandée. Vous ne tenez pas compte des engagements pris par les managers. Cela peut générer des pénalités surtout sur le non-al. La casse sur les PF est aussi un problème. Trop souvent, c'est mis d'office et ça engendre de la casse pénalisant les managers qui n'ont pas commandé.

Mikael Arnaudo CFDT : Il y a beaucoup de palettes mélangées au niveau du frais avec des colis lourds sur des colis légers entraînant énormément de casse.

Laurent Milazzo CFDT : Sur le PGC, on constate qu'il y a beaucoup de produits mélangés sur les palettes. Pour trier une livraison complète, les gens passent 2 heures. Cela peut être de l'alimentaire avec du non-alimentaire.

Stéphane Boennec : J'ai constaté une partie des faits que vous évoquez. Nous avons des directeurs ici qui représentent les hypers et les supers. Je suis d'accord, ce n'est pas carré sur l'ensemble. Aujourd'hui, c'est la problématique sur plusieurs sociétés. Il y a à chaque fois des cadrages à faire. C'est ce qu'a expliqué Franck à travers la feuille de route, le cadre qu'il a prévu. Oui sa feuille de route est belle et on peut penser que tout est simple mais on part bien d'une situation avec un certain nombre de problèmes. On perd de la valeur, du CA et du temps. A chaque fois que des problématiques sont déterminées sur des sites ou des zones, il y a du progrès. Il n'y a qu'à regarder les conditions d'approvisionnement au départ d'Aix au départ et aujourd'hui. Il y a des palettes plus complètes mais avec de la mixité de produits. Il faut trouver le bon équilibre pour éviter d'avoir un transfert de charges des entrepôts vers les magasins et inversement. C'est pour cela qu'il y a ce plan. Ce n'est pas un plan qui date d'il y a 5 ans. Ce sont des points présentés cette année. Nous pourrions faire intervenir Vincent Avignon, directeur de l'offre du produit pour l'ensemble d'Auchan France et des autres pays. C'est la démarche vers laquelle il faut aller. A chaque fois que je rencontre les DM, il y a le point supply où nous échangeons. Le stock est un point sur lequel nous devons être vigilants notamment sur le non-al. On tente avec Simon qui coordonne le contrôle gestion

A320, de faciliter les transferts ou les cessions d'un magasin sur un autre pour éviter la provision pour risque de démarque lorsque tu arrives à plus de 180 jours ou 360 jours. Les problèmes mentionnés sont à date et ont poussé les équipes de Franck et d'Arnaud Poisson pour aller plus vite et faire en sorte que nous n'arrivons pas à des niveaux de ruptures à 800 sur les hypers et 300 sur les supers.

Laurent Milazzo CFDT : Nous avons pu constater sur des entrepôts fruits et légumes que le produit arrivait en réception mais ne pouvait pas être contrôlé. Nous avons eu des refus de réclamation sur des qualités de produits car le réceptionnaire n'avait pas fait de réclamation alors que nous ne pouvons pas voir les problèmes de qualité sur les produits. Pourquoi ces réclamations sont refusées par les entrepôts ?

Stéphane Boennec : Il faut que tu me donnes le nom du magasin. Il y a des process de réclamations qui sont traités par les équipes au niveau des différents entrepôts que ce soit la Scofel ou les entrepôts alimentaires et non-al. Si tu nous fournis le nom du magasin et le site, ce sera traité.

Laurent Milazzo CFDT : C'est du cas par cas. Ça pourrait être plus rapide. Quand en rayon, les spécialistes détectent un problème de qualité sur les fruits et légumes, s'il faut dépoter toute la palette pour trouver la qualité de la banane, il faudrait alléger la fonctionnalité qu'il y a entre les entrepôts et les magasins.

Stéphane Boennec : Je prends le point. Je représente l'exploitation au global tout en ayant un partenariat avec les services support dont la supply. Aujourd'hui, c'est la première fois que j'entends qu'il y a une demande de litige qui ne passe pas. Normalement, ça se traite. Si tu as des cas particuliers, je veux bien les prendre.

Franck Descamps : Stéphane comme d'autres, quand il y a un problème, ils nous tombent dessus pour qu'on le règle. N'ayez pas de doute. N'oublions pas que dans notre dispositif, nous avons un service client, le SRC national. Il est basé à Amiens pour les supers et à Lesquin pour les hypers. Nous avons donc une réponse. C'est la première porte d'entrée sur laquelle il faut toquer pour remonter les problématiques. Pour bien commander, bien livrer, la première base est d'avoir des données fiables dans le système. Avoir des stocks justes, des bons paramétrages, des remontées factuelles. Là-dessus, le premier entrant est que si vous avez un problème, vous contactez le SRC. Tous les 6 mois, le SRC fait une enquête pour voir l'évolution de la situation et peaufiner nos actions. En cas de difficulté, c'est là où vous devez aller. S'il y a une problématique particulière, c'est Stéphane, les DR, les DO, les DM. Nous avons des DM dans notre maillage supply qui nous remontent des problématiques et qui nous challengent.

Benoit Tartavel : Sur Gassin, sur les ruptures, je rejoins Franck. C'est multifactoriel. Il y a des problèmes entrepôt, des problèmes fournisseurs. Nous avons aussi un sujet dans nos magasins de formation des équipes et de mettre le curseur au bon niveau sur la partie à traiter notre niveau. C'est un sujet qui prend du temps, de l'énergie. On voit de suite dans un magasin, les rayons bien tenus parce que nous avons des collaborateurs qui appliquent les gestes métiers, qui savent se servir de l'outil et qui savent gérer le X, Y, Z. Des rayons sont donc très peu rupturistes. Nous avons d'autres rayons et nous sommes bien placés car nous sommes très saisonniers, et en été, il y a plus de saisonniers que de titulaires. On s'aperçoit qu'il y a des saisonniers qui ne maîtrisent pas tout cela. Ce sont donc des réserves pleines, des ruptures partout et nous sommes obligés de pallier ces ruptures par des commandes manuelles faites par les GA qui sont chronophages. Pour mon magasin, nous sommes en sortie de saison, nous retrouvons des équipes titulaires et nous retrouvons une réserve qui se vide, des rayons moins rupturistes. Cela prend du temps. Sur le sujet des fréquences, nous pouvons être proactifs sur le sujet. Je l'ai été sur mon magasin. En sortie de saison l'année dernière, je me suis retrouvé à recevoir que des fonds de palettes. J'ai pris le sujet auprès de la logistique. J'étais encore sur les fréquences d'été où je suis livré tous les jours de tous les gros entrepôts PGC. En étant livré tous les jours, les volumes baissent en fin de saison et on se retrouvait qu'avec des fonds de palette. Nous avons donc baissé les fréquences. Il y a par contre une synergie un peu lourde. Il a fallu un mois et demi entre le moment où nous avons dit de baisser les fréquences et le moment où ça a été appliqué. Par contre, dès que nous avons baissé les fréquences, nous avons retrouvé des palettes qui faisaient 1.5 voire 2 mètres et des camions mieux remplis car nous étions livrés une fois tous les deux jours. Sachant cela, pour cette année, dès janvier avec l'appui logistique de la région, nous avons calé nos fréquences, calé en charge saison, baisse en fin de saison et nous avons calé toute l'année en termes de fréquences de livraison et cela marche plutôt pas mal car nous voyons les effets bénéfiques sur les palettes.

Laurent Milazzo CFDT : Je peux comprendre sur un saisonnier. Il y a quand même des problèmes de fréquence de livraison sur la majorité des magasins.

Franck Descamps : C'est tout l'enjeu de ce que je vais vous présenter sur la dernière partie.

Thierry Girouin SNTA FO : J'aimerais faire un point sur nos accords au niveau des achats avec Casino et Intermarché. On parlait d'optimisation. Quels sont les premiers résultats qui retombent sur Auchan ? Sur l'optimisation des palettes, nous avons cette problématique. Chez Casino, il y avait les P80 qui nous permettaient d'optimiser les camions. Nous arrivions à avoir des palettes de 2.4 m de hauteur permettant de ne pas mélanger tous les marchés et éviter d'avoir les problématiques de mixité. Cela évitait de trier et nous gagnions en espace dans les camions, sur les frais logistiques et en RSE. Enfin, les DRL. Chez Casino, on travaillait avec Easydis. Ils avaient des défauts mais il y avait quelque chose de pratique. Si on ne recevait pas une palette, on donnait le numéro de support par mail et ils retrouvaient la palette qui était créditée dans le magasin qui l'avait reçu par erreur et débitée pour le magasin concerné. Chez Auchan, il faut faire une problématique de DRL, on prend la palette, s'il y a 7 marchés dessus, il y a 7 commandes et ce sont 7 réclamations différentes. Il faut tout calculer et avoir 75 € de prix d'achat minimum. En dessous, la réclamation est refusée d'office. C'est un travail titanesque qui peut représenter 2 à 3 heures de travail. Avec les techniciens que vous avez, je pense qu'informatiquement, en donnant le numéro de support, on devrait retrouver la contenance de la palette et créditer ou débiter le magasin qui l'a reçu ou non. C'est un irritant pour les magasins et certains ne font pas les DRL car cela leur pose trop de problèmes.

Franck Descamps : J'ai pris note. Nous regarderons avec l'équipe du service client si nous pouvons le gérer différemment. Je n'ai pas la réponse mais cela paraît de bon sens. Sur le second point, nous avons des Itafil. Nous avons investi notamment dans le sud pour compléter le parc. Cela permet de superposer une palette sur une palette Itafil de 80 cm afin d'arriver à 2.4 m et remplir. C'est un sujet qui permet d'augmenter le gabarit au mètre carré. Il est à lier également avec la fréquence. Sur la fréquence, nous devons être factuels. Quand on a pris le sujet du contrat de service et notamment de la fréquence de livraison, nous avons simplement fait un état des lieux en regardant le CA des magasins et combien de fois nous venions chez eux. Nous nous sommes rendu compte qu'un magasin de 5 M de CA où nous venions 6 fois et un autre de 35 M où nous venions aussi 6 fois. Cela veut dire que peu importe le CA, on multipliait les fréquences de venue pour rien. Après, tout est affaire de curseurs. C'est à regarder par magasin selon la situation. C'est ce qui nous a fait entrer dans la notion de contrat de service. C'est bien un enjeu pour nous de pouvoir monter le nombre de colis par mètre de plancher dans le transport. Sur le premier point, je ne répondrais pas car ce n'est pas ma partie. Je peux simplement vous dire que nous avons changé de posture vis-à-vis des fournisseurs. Pas de convention logistique, pas de business. Tout cela est en train de converger et de travailler pour faire en sorte que toutes les problématiques amont se réduisent et qu'on ne soit pas dépendants des imperfections fournisseurs dans la réalisation de notre business. C'est essentiel.

Jean Pastor CGT : Quand les DRL sont au-delà de 75 €, elles ne sont pas prises en compte non plus. On perd un temps fou à en faire. Parfois ça nous coûte 500 € et ça peut jouer à 1 ou 2 points de marge d'un rayon. Sur le nombre de livraisons selon le CA du magasin, il faut reconnaître que nous avons un confort de commandes. Nous pouvons être livrés tous les jours. Nous avons la facilité de faire et de ne pas réfléchir pour optimiser un maximum.

Franck Descamps : C'est la problématique. Tout est affaire de paramétrages et ils sont longs. Un des enjeux que nous avons est de faire coïncider le système de commande avec le planning de transport. Si ça ne coïncide pas, les stocks ne seront plus corrects et nous allons générer des problèmes de disponibilité et de rupture. Sur les 75 €, c'est une norme prise en disant qu'en dessous de 75 €, le coût de traitement est équivalent au plus cher à la DRL en tant que telle. C'est une base prise servant de point de repère pour traiter les DRL. Elle n'a pas été remise en cause. Elle ne l'est que quand on parle avec les franchisés. Sur les DRL non validées au-delà de 75 €, elles sont traitées. A partir du moment où elle est faite, on l'analyse.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : On reçoit parfois des produits qui ne sont pas éligibles. Est-ce que ce sont des stocks entrepôt que l'on dégage ?

Franck Descamps : C'est pour cela que je vous parle de la fiabilité. C'est un sujet de préoccupation pour l'ensemble de mes équipes. Nous sommes sur des process manuels. Nous essayons de nous transformer sur

le sujet. Nous avons toujours des process manuels. La fiabilité pour nous est en dessous de 0.2 d'erreur. Sur 1000 colis préparés, je ne peux pas avoir plus de 2 colis en erreur. Pour autant, j'ai des colis en erreur. Sur les 500 M de colis produits à l'année, les 0.2 % constituent beaucoup de volume où il y a de l'anomalie. L'anomalie fait encore partie de nos process et nous serons encore confrontés à des situations où des produits sont livrés à la place d'un autre et qui ne sont pas dans la gamme du magasin. Les entrepôts, au-delà d'être multi formats, ils sont multi H. Il peut donc y avoir des erreurs. L'enjeu de fiabilité est certifié par un organisme extérieur qui vient auditer l'ensemble des entrepôts en France. A date, nous avons toutes les certifications.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Nous avons aussi l'intégration des BL qui ne se fait pas systématiquement. Il y a peu, nous avions jusqu'à 15 jours de retard sur l'intégration. Nous avons des encours de produits et ça ne génère pas de commande.

Franck Descamps : C'est un enjeu. C'est savoir comment on fait pour que tout soit synchrone entre le plus physique et le flux de facturation vers les magasins. Sur ce sujet, il y a plusieurs aspects. On peut avoir des tuyaux bouchés et nous devons les traiter. Il y a aussi des problématiques de synchronisation avec des flux qui arrivent trop tôt par rapport à l'arrivée de la marchandise. Cela fait partie des évolutions que nous travaillons avec l'informatique. Je pense au bi-nat. De la marchandise produite en bi-nat alcool est facturée au magasin alors que la marchandise est encore en train de faire son chemin au sein du réseau logistique. Enfin, il faut pouvoir synchroniser correctement l'ensemble du système de commande avec le système de transport pour faire en sorte que tout arrive en synchronisé dans les magasins. Nous avons encore du chemin. Cela fait partie des travaux menés à date.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Cela fait de la perte de temps. Cela fait faire des CMB. Des gens font des corrections de stocks sans savoir qu'il y a des encours.

Franck Descamps : La question est de se demander comment avoir la bonne information fiable au moment du remplissage pour ne pas perdre de temps.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : J'ai aussi eu le cas d'intégration de marchandise avant qu'on la reçoive.

Franck Descamps : C'est ce que j'expliquais avec le bi-nat alcool. Normalement, cela a dû se résorber coté super.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Il y a peu, j'ai eu une rupture avec des produits qui n'avaient plus de filière. J'ai envoyé un message au CRC qui m'a répondu que le fournisseur avait été supprimé informatiquement des commandes.

Franck Descamps : Cela fait partie des sujets de commandabilité. C'est la fiabilité de notre système de commande, de flux informatique. Entre 5 et 10 % de nos ruptures sont liées à cela. Ça reste assez faible mais c'est un sujet travaillé. Nous l'avons intégré au service client. C'est donc le service client qui traite et gère les problèmes de commandabilité que rencontrent les magasins. Nous avons donc fait monter le niveau de compétences du service client pour traiter ces sujets et capter l'ensemble des sujets faciles à traiter rapidement.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Nous avons aussi des produits en arrêt temporaire mais nous n'avons pas d'indication de date de reprise.

Franck Descamps : Un des enjeux est la communication. Comment communiquer facilement vis-à-vis du collaborateur et du client le fait qu'un produit est en arrêt et que nous n'aurons pas accès à ce produit pendant une période donnée. On ne sait pas le faire autrement qu'avec les newsletters transmises par les bureaux d'achat. On cherche quelque chose de plus systématique.

Stéphane Boennec : Nous rentrons dans le détail des problématiques. Laissez Franck finir sa présentation. Nous prendrons les questions après.

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : J'ai une dernière remarque. Concernant les engagements que nous pouvons faire notamment sur les MBA, lorsque nous les faisons, on s'engage sur une certaine quantité. Cette quantité est en flux tiré. Il serait plus judicieux de le faire en flux poussé en début de période promotionnelle évitant les ruptures promotionnelles. Quand on a des produits promotionnels qui font partie du permanent, cela nous bloque systématiquement la commande du permanent. Si le manager se trompe sur sa quantité ou s'il oublie de commander, pendant toute la période promotionnelle, il n'a plus possibilité de commander ce produit, occasionnant de nombreuses ruptures en MBA. Pouvons-nous envisager de faire un flux poussé ? Si on a un produit permanent en promotion, ne pourrions-nous pas ouvrir quand même la commande du produit ?

Stéphane Boennec : Je ne peux pas répondre mais cela fait partie des points que nous devons passer en revue.

Franck Descamps : Le premier point doit être vérifié. Le second, nous l'avons et c'est un sujet qui nous embête pour savoir comment maintenir le linéaire alors que la promo n'est pas encore lancée et que nous avons besoin de nous réapprovisionner sur le linéaire.

➤ Fonctionnement de la logistique

Thierry Girouin SNTA FO : Est-ce que vous avez toutes les données sur les magasins pour savoir s'il y en a qui ont des sas frais, des sas secs pour pouvoir livrer à toute heure ? Cela permet d'optimiser et d'avoir pour le chauffeur, une tournée cohérente.

Franck Descamps : L'ensemble du parc a été analysé et passé au scanner. Nous savons la réalité de chacun des magasins. Le principe à retenir est qu'au départ, on se pensait maximalistes. On disait qu'il fallait faire des sas partout. On s'est rendu compte qu'avec 40 % de sas, nous arrivions à optimiser le plan de livraison. Nous avons l'information, nous l'utilisons et c'est ce qui structure les plans de livraison dans les zones. Nous avons lancé 25 zones de livraison en semaine 37 sur la partie PGC. On fera 100 % des 74 zones de livraison en semaine 3 2026. Sur les UL palettes, on démarre le 6 octobre. Sur la partie surcote ou spécificité des magasins, nous venons de terminer la partie chiffrage et nous sommes en train de poser tout cela correctement pour que ça puisse être pris en compte dans le calcul de TPL et dans la vision qu'ont les magasins dans la manière dont ils seront impactés en termes de surcoût sur l'exercice 2026.

Corinne Alexandre : Je voulais intervenir sur la partie DRL. C'est un sujet important. Je suis en super. Nous sommes passé sur FlashPal il y a quelques mois. Le réceptionnaire doit bien faire son job et flasher toutes ses étiquettes. S'il manque une étiquette, il doit bien l'identifier sur le bordereau de transport rose. Il met des réserves. Quand c'est fait, on fait une DRL au service client en identifiant bien le numéro de support et on en apporte la preuve. A partir de là, la DRL est acceptée et il n'y a pas besoin de reporter toutes les appellations le crédit est fait et comme le support n'a pas pu être flashé car manquant, nos stocks sont conformes et le réappro repart normalement. Quand nous avons un support frais, il peut y avoir plusieurs marchés et il faut aller chercher chaque facture pour chaque marché.

Franck Descamps : Le fait de passer sur FlashPal permet de faciliter toutes les interactions en cas de problème.

Dominique Couton SNTA FO : Vous avez le marché et les commandes. Un produit identique avec plusieurs colis sera sur plusieurs commandes. Les 75 € marchent sur une commande. Le souci est la notion de commande et non de marché.

Franck Descamps : Je prends le point.

VI. INFORMATION / CONSULTATION DU PROJET "FRESH" (PROJET LOGISTIQUE)

Domitille Mackowiak : Je suis manager projet schéma directeur. Je fais partie de la direction supply. Je suis dans l'équipe de Jean-Michel. Je viens vous présenter un projet démarré début 2025 et qui va se concentrer sur la partie frais.

Stéphane Boennec : C'est sur ce dossier que nous faisons une demande d'information consultation.

➤ **Projet Fresh**

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Nous avons des fréquences en frais avec une commande par semaine seulement.

Domitille Mackowiak : Oui, la pâtisserie.

Frédéric Pereira de Rezende UNSA : Il nous arrive régulièrement d'avoir de la casse ou du zéro gâchis le jour de la commande. On se retrouve à être recommandés la semaine suivante pour une livraison au moins 10 jours après. Cela pose problème. Les gens des rayons ne connaissent pas les fréquences. S'ils savaient que le jour où ils cassent est le seul jour de commande, ils pourraient le faire de suite.

Domitille Mackowiak : Nous travaillons à des plannings que nous donnons aux collaborateurs avec commandes et jours de livraison pour chaque typologie de produits. Pour certains produits, nous l'avons détaillé aux fournisseurs.

➤ **Projet Fresh**

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Sur le marché pâtisserie, la catégorie une fois semaine pose problème. Nous avons une activité longue. Ne pouvons-nous pas l'aligner sur le deux fois semaine ?

Domitille Mackowiak : Je n'ai pas la réponse ici. Ça se travaille.

Stéphane Lecomte CFE-CGC : Sur cette livraison unique, tout est à base de beurre, de lait et d'œuf. Les DLC sont courtes. Si on n'est pas livrés, nous devons attendre 10 jours avant de pouvoir recommander.

Domitille Mackowiak : Je note.

➤ **Projet Fresh**

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Sur la communication, un point est important sur les décalages avec les jours fériés. Il y a souvent des problématiques.

Domitille Mackowiak : Le magasin doit avoir un masque pour toutes les situations de férié. Nous devons le standardiser. C'est ce que nous faisons.

➤ **Projet Fresh**

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Avez-vous retravaillé les heures de ramassage des commandes étant donné que nous aurons une réduction de la fréquence de livraison ? Serait-il envisageable de rallonger l'heure ? Je pense surtout au lundi. C'est un peu plus compliqué. Rallonger de trois quarts d'heure simplifierait le travail.

Domitille Mackowiak : Je n'ai pas abordé le point.

Laurent Milazzo CFDT : Dans beaucoup de magasins, les équipes commencent à 6h. Les heures de ramassage sont restées à la même heure. Parfois, les personnes ne sont pas en capacité de faire les commandes alors que le rayon n'est pas fini d'être monté. Est-il possible de décaler les heures ?

Domitille Mackowiak : Nous ne l'avons pas embarqué mais c'est quelque chose que nous pouvons étudier.

Frédéric Montana CFE-CGC : Pour les fruits et légumes, le problème se pose pour les jours de double commande. Il serait bien de prélever la première commande à 8h et la seconde à 8h30 permettant d'avoir une demi-heure de décalage.

Domitille Mackowiak : Je peux poser la question pour analyser cela.

Stéphane Boennec : Merci. Philippe a contacté Sabah qui devait présenter le sujet fidélité. Nous vous proposons de décaler ce sujet au prochain CCSE. Si vous avez des questions, nous les prenons et elle apportera des éléments de réponse.

(Pause déjeuner).

IV. POINT A DATE SUR LES DONNEES RESSOURCES HUMAINES

- Présentation des indicateurs RH au cumul 8

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Est-ce que les effectifs supers tiennent compte du magasin parti ?

Philippe Mauger : Oui. L'effectif était supérieur à 30 à la Pompe. Nous serions en solde positif si on reprenait le magasin de la Pompe.

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Concernant les hypers, il faudrait tenir compte des 2 magasins rénovés à Mandelieu et Fréjus où nous avons ajouté des secteurs et qui ont fait monter la structure au niveau des effectifs.

Philippe Mauger : En effet, les 2 sites ont intégré de nouvelles activités.

- Présentation des indicateurs RH au cumul 8

Stéphane Boennec : On a le détail sur la partie estivale des problématiques d'AT ?

Philippe Mauger : Je n'ai sorti que les chiffres.

- Présentation des indicateurs RH au cumul 8

Jean Pastor CGT : As-tu un retour de la part de Casino ?

Philippe Mauger : C'est clos. Tout ce qui est à payer, c'est à Auchan de payer. J'avais abouti à récupérer 120 K€ alors que le calcul initial était à plus de 500 K. Nous prenons en main les sujets.

- Présentation des indicateurs RH au cumul 8

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Le taux de 73 % fait référence à quoi ?

Philippe Mauger : C'est la volumétrie des heures par rapport aux CDD. Nous étions à 82 % en juin. L'heure de référence c'est CDD compris.

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Nous n'avons pas le taux de la masse salariale.

Philippe Mauger : On peut le voir après dans l'économie.

- Présentation des indicateurs RH au cumul 8

Jean Pastor CGT : Nous avons parfois du mal à trouver du personnel et nous devons passer par l'intérim. Il y a des MBA où les écarts de salaires sont compréhensibles. Avons-nous de réelles difficultés d'embauche au niveau de l'enseigne Auchan ?

Philippe Mauger : C'est global grande distribution. Le sujet est large. Les autres enseignes ont les mêmes difficultés que nous. Les salaires sont similaires. Cela dépend des régions. Sur Paris, il y a moins de difficultés.

Stéphane Boennec : Hier, j'étais sur un groupe de travail sur les problèmes de recrutement de plusieurs magasins concernant les MBA. Même sur les fruits et légumes, il est question de savoir comment redonner de la puissance aux formations et au recrutement pour encourager les jeunes à faire l'équivalent à de l'alternance pour permettre d'avoir un diplôme et offrir un accompagnement sur les magasins qui ont des professionnels. J'étais avec le patron de la direction offre et produits des MBA qui doit retravailler de façon rapide pour savoir comment remettre en place des écoles internes. Dans un certain nombre de nos magasins A320, il y a une problématique sur les MBA avec un nombre de postes manquants. Certains préfèrent les contrats d'intérim, d'autres ne veulent pas s'engager sur des périodes longues. On arrive quand même à avoir de bons professionnels. Nous regardons ce que nous pouvons constituer en interne pour avoir une facilité pour recruter des jeunes. Il y a quand même une difficulté de marché.

Jean Pastor CGT : N'y-a-t-il pas une remise en question de la grande distribution par rapport à ces problématiques ?

Stéphane Boennec : C'est ce qu'il se passe sur la restauration aujourd'hui. La restauration a d'énormes difficultés avec des taux de vacants de 20 à 30 % dans certaines régions. Nous devons pouvoir le faire si nous voulons produire et ne pas être seulement des distributeurs.

Valérie Veli UNSA : Il faudrait prendre en compte le lieu de formation. Nous avons eu le cas de quelqu'un qui s'est inscrit pour un CQP boucherie et on l'a envoyé à l'école à Paris.

Stéphane Boennec : On en a parlé. C'est un bon point. Je ne dis pas que la zone de vie va tout résoudre mais on voit que dans certaines zones, nous avons des personnes qui sont des très grands professionnels et qui ont des titres de formation. Il faut donc voir comment on peut se baser sur un bassin comme Bordeaux-Toulouse pour avoir quelque chose à proximité pour faciliter. Le point mentionné est que si nous n'avons pas assez de personnes, nous ne pouvons pas faire de session. A date, c'est un moindre mal. Si nous avions eu 10 demandes, nous nous poserions la question de savoir comment délocaliser et mettre au plus proche d'une zone de collaborateurs qui ne sont pas loin pour éviter d'aller en formation à Paris.

Thomas Meyer UNSA : Il faut réapprendre à séduire. Aujourd'hui, la grande distribution ne fait rêver personne. Il faut repenser le modèle. On oublie que nous sommes des commerçants. Nous sommes plus dans la gestion, la pression et on en oublie les fondamentaux qui font la richesse de nos métiers. Il y a un vrai travail à repenser. Les entreprises forment souvent des jeunes qui ne restent pas dans l'entreprise et vont parfois chez les concurrents. C'est une problématique à prendre en compte. Pourquoi n'arrivons-nous pas à garder les alternants ?

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : En recrutement, le point où on peine, c'est la rémunération. Quand je pose la grille 3 à un professionnel, la personne me répond que ce que je propose en brut est ce qu'elle gagne en net chez un artisan. Nous sommes déconnectés. C'est un frein.

Stéphane Boennec : Je suis d'accord.

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Je pense qu'il serait judicieux de laisser à la main des managers, ne serait-ce que 50 € de plus, qui parfois, suffisent pour confirmer l'embauche.

Philippe Mauger : Si tu mets un nouveau qui a le même salaire qu'un autre avec 20 ans d'ancienneté, ce n'est pas normal. C'est un sujet sur lequel on peut débattre longtemps.

VIII. PRESENTATION DES RESULTATS DE L'ENTREPRISE AU CUMUL 8 MOIS ET PERSPECTIVES DU DERNIER QUADRIMESTRE

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : Par rapport à décembre 2024, on régresse. Il n'y avait pas assez de retours NPS. Ils ont donc changé la base de calcul avec un nombre de clients plus important, avec une base plus large qui automatiquement, a fait chuter les notes. Sur les A320, c'est correct. Sur les natifs, cela a chuté beaucoup plus, passant de 55 en décembre 2024 à 49. Ce n'est pas une contreperformance mais des bases de calcul

différentes. Une note 47 est correcte et est au même niveau que les natifs. On progresse par rapport à l'année dernière. Si on remettait la même base, nous serions à peu près sur les mêmes niveaux que ceux de décembre. Il n'y a pas de détérioration.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Wilfrid Arnaud SEGA CFE-CGC : Est-ce qu'il y a une corrélation entre le classement et le CA ? Est-ce que les 5 magasins dans le top sont performants en termes de CA ? Ceux dans le flop sont-ils en négatif ?

Simon Naslis : Non pas forcément.

Stéphane Boennec : Ce sont des éléments à prendre en compte. Cela contribue mais nous ne pouvons pas dire que systématiquement, un bon NPS est égal à un meilleur niveau de CA. Par exemple Juan-les-Pins est en NPS négatif mais progresse à deux chiffres. Nous devons toutefois le prendre en considération.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : Ce qui est important dans la réouverture, c'est-à-dire à partir de 17h, quand le magasin est plein, c'est le coefficient de CA que nous sommes capables de faire dans les magasins en fonction des horaires de fermeture sur les zones, de 17h à la fermeture. Un magasin avec un nombre de ruptures important, des rayons ou des parties de rayons non rangées, impactent automatiquement les volumes de CA. Le poids est conséquent à partir du milieu d'après-midi.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : En complément de la détention, le point important concerne les PDM entre les marques nationales, les marques propres et les premiers prix. Nos marques propres ont des niveaux de marge et une marge moyenne plus élevée que les marques nationales. Plus nous vendons de la marque Auchan, plus le mix est meilleur. C'est sur ce sujet qu'il faut travailler aujourd'hui.

Benoit Tartavel : Sur Gassin, le chef de rayon a regardé les marges du gazpacho qui est la plus grosse vente en termes de chiffre et d'unité de vente, de l'été. La marge sur un produit Alvalle est en dessous de 5 %. La marge du produit Auchan doit être à 30 ou 35 %. Même en en vendant presque 10 fois moins, nous générions davantage de marge. Nous avons donc laissé le gazpacho Alvalle en rayon. Nous avons mis le gazpacho Auchan en TG. Le mix marge a explosé sur la fin de la saison.

Stéphane Boennec : C'est un exemple simple mais il faut travailler sur le mix entre la PDM de CA des marques propres et de la marque nationale, en mettant moins en avant les marques nationales notamment. Quand les produits sont de qualité et bien notés sur Yucca, nous avons tout intérêt à les mettre en avant. Au global, cela vient contribuer et faciliter la construction de la marge.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : Il faut retenir qu'un point de rupture en moins représente 100 M de CA en plus. Je n'intègre pas le rythme de fréquence de nos clients. Quand il y a 1.7 ou 1.8 article qu'il ne trouve pas en magasin, il s'en va ou il achète et va faire un complément. Le tour d'après, il ne reviendra pas en magasin et ira ailleurs. Un point de rupture représente, au global de l'entreprise, 100 M de CA.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : On revient sur les gestes métiers. Les magasins A320 étaient aux alentours de 250 ruptures l'an dernier. Aujourd'hui, nous sommes à plus de 300, en progression. Ce n'est pas normal. Les supers natifs sont sur des niveaux inférieurs. Il est bien question des gestes métiers et non pas d'une difficulté plus importante de la logistique. Il y a la façon dont les stocks sont gérés. L'intérêt sur les supers est de savoir comment revenir sur des niveaux inférieurs. Même si l'idée est d'être au plus proche de 0, il faudrait être aux alentours des 200 ruptures.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Thierry Girouin SNTA FO : Concernant le textile, il y avait une reversion de C&A sur le CA. Maintenant que c'est In Extenso, est-ce que nous récupérons la marge qui rentre dans le magasin ? Si c'est le cas, c'est plus intéressant maintenant qu'auparavant.

Simon Naslis : Tout à fait. Je vais présenter les résultats de la marge, ce qui donnera la réponse à la question.

Stéphane Boennec : Je pense qu'il sera possible de faire un zoom In Extenso la prochaine fois et demander à Philippe de venir. Sur les hypers, la progression est à +5. Les magasins ont fini de basculer fin juillet mais c'est surtout l'évolution du nombre d'articles. Avec la rentrée des classes, comparée aux sorties de C&A car ces sorties étaient dans les outils, en nombre d'articles, nous faisons +50 VS N-1 avec un prix de vente moyen en baisse à 2 chiffres. Pour le mix et pour le trafic du client, c'est bien. L'évolution du CA n'est pas exceptionnelle car nous vendons beaucoup d'articles à des prix de vente moyens. Pour ceux qui ont pu acheter dans les hypers Auchan, il y a un certain nombre de petits produits à 3 ou 4 €, notamment pour la rentrée des classes, afin de donner l'accès à la partie habillement pour enfant à un certain nombre de familles. Cela a très bien fonctionné en septembre et continue avec les collections hiver. Il serait bien de faire un zoom sur le textile car les premiers résultats sont intéressants. Au global quand on regarde le net, entre ce que donnait C&A et ce que nous sommes capables de récupérer, il y a très peu de recul. C'est pour cela qu'il faut attendre encore un ou deux mois. C'est un niveau de rentabilité qui est intéressant. Il faudra faire attention sur le stock.

Mikael Arnaudo CFDT : Sur l'EEGP des choses sont-elles prévues ?

Stéphane Boennec : L'EEGP, au global de l'entreprise, nous sommes en réduction à 2 chiffres. Le projet mis en place est le full libre-service sur l'équipement de la maison. Aujourd'hui, nos linéaires ne sont pas forcément bien tenus. Fin août, j'ai fait 15 ou 17 magasins. Il n'y avait pas de gamme commune d'un magasin à un autre. A chaque fois, il y avait de bonnes raisons. Il y a une sensibilisation sur laquelle la direction produit est aujourd'hui en train de travailler, à travers des formations notamment. Cela permet de sensibiliser à la mise au projet du concept EEGP. Entre ce qui est prévu dans le concept et la réalité en magasin, les écarts sont importants. Cela ne va pas être magique et ne pourra pas compenser les écarts actuels mais preuve est de constater que ceux qui font le travail comme recommandé avec un niveau d'exigence important, ce sont des magasins qui sont aux alentours de 0. Sur l'été, il y a eu une opportunité, à savoir la chaleur, la canicule. Il était possible de mettre les ventilateurs ou petites climatisations à n'importe quel prix, ça se vendait car c'était une denrée rare. C'est un des produits sur lequel il n'y avait plus de stock dans tous les magasins. Aujourd'hui, il y a un marché sur le petit électroménager où on est capable de mettre son produit dans le caddie, sans forcément avoir besoin de vendeur. A date, nous ne sommes pas au niveau. Les rayons ne sont pas au niveau des attentes. À Toulouse, les accessoires étaient manquants. Ce sont des ventes manquées même si cela ne permet pas de faire le chiffre. Cela fait partie des positionnements H1 sur les magasins et nous ne les avons pas. C'est un marché difficile mais si nous effectuons bien le travail, nous devons être capables de pouvoir s'en sortir et ne pas faire -17 à date.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : Sur le carburant, il y a eu une amélioration de la gestion pour l'ensemble des magasins. C'est un signe positif sur le chiffre et cela se verra par la suite sur la marge. Sur l'essence, c'est une bonne opportunité pour nous pour l'an prochain car avec les jours fériés, un certain nombre de magasins sont tombés en rupture à cause des interdictions de rouler sur les veilles de jours fériés. Certains magasins ont dû fermer leurs stations durant un jour ou un jour et demi, sans carburant pour leurs clients.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Wilfried Arnaud CFE-CGC : C'est au cumul de l'année ?

Simon Naslis : Oui.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Thomas Meyer UNSA : Sur les progressions, c'est arrêté à quelle date ? Sur septembre il y a eu quelques frémissements dans les magasins qui ont fait du flop. Ça repart un peu.

Stéphane Boennec : A fin août. En septembre il y a eu les aléas des grèves. Les veilles de grèves, nous avons boosté à 2 chiffres sur la quasi-totalité des magasins concernant la première semaine. La veille de grève et le jour de grève, nous étions aussi en positif. La semaine dernière, il y a eu un peu moins d'impact, les journées ont été bonnes même si nous sommes toujours sur des évolutions plus basses. Nous avons travaillé sur la projection de septembre. Ce n'est pas encore sec. Il y a encore des incertitudes. Un mouvement des agriculteurs est prévu sur le week-end à venir, vendredi et samedi sur les hypers et supers. Cela concerne un mécontentement à plusieurs niveaux, notamment le MERCOSUR et les décisions concernant les pesticides. La foire aux vins a été lancée le 9 septembre dans les supers et aujourd'hui dans les hypers. Il y a aussi les problématiques des viticulteurs. Pour l'avoir connu et officié dans plusieurs magasins du sud, je sais que lorsqu'il y a ça, ce sont des journées de CA à 0. Nous allons attendre la fin du mois pour voir si les tendances au global sont correctes. Une journée dans le mur peut nous faire très mal. La marge de manœuvre est très serrée. Les agriculteurs ont mentionné les centrales d'achat et les magasins.

Laurent Cherry CFDT : Mandelieu n'y est pas ?

Simon Naslis : Mandelieu n'est pas dans le top progression au cumul 8 car il a eu toute une période de travaux sur le début de l'année. Post ouverture, il est dans le top progression. Il a été pénalisé jusqu'à avril avec les travaux. Les repasses sont plus difficiles.

Stéphane Boennec : On a le même point aujourd'hui avec la Valentine qui régresse et est en difficulté au niveau du CA. Ils sont en train de réduire la partie non-alimentaire comme l'a demandé l'autorité de la concurrence. Il faut mettre le mur en place en octobre mais les zones doivent être mises à disposition de Lidl et Bio Frais sur ces surfaces, au 19 décembre. C'est un peu compliqué sur Marseille.

Jean Pastor CGT : Il est vrai que c'est compliqué, le magasin bouge tous les jours. Les clients peuvent être un peu perdus.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : Cela montre le potentiel et les magasins à remodeler au niveau des supers, en début d'année prochaine. Sur les mois de juillet et août, le podium global de l'entreprise repose sur Le Pradet, Hyères et Castellane devant le magasin numéro un de l'entreprise qui est celui de Châtillon. Cela montre les beaux niveaux de performance que nous serons capables d'atteindre avec les magasins remodelés. Comme mentionné, il y a 12 supers en préparation de remodeling pour l'an prochain.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Dominique Couton SNTA FO : Pour le non-alimentaire, la marge baisse. Ce n'était pas aussi par rapport au gros électroménager qui a été retiré ? Le manque de gros électroménager dans les magasins ne pourrait-il pas nous impacter ?

Stéphane Boennec : Non. Sur le projet full LS, l'intérêt est de mettre en avant le petit électroménager. C'est 8 à 10 points de plus de marge par rapport au gros électroménager. En moyenne, sur le gros électroménager, la marge est comprise entre 3 et 5 points, avec un niveau de service nécessitant de la vente en conseil notamment. Dans certains supers ou hypers retirés comme Castellane, il a été autorisé d'avoir quelques produits gros électroménagers de dépannage sur lesquels nous ne jouons pas le prix. Dans ce cas, il y a un intérêt. En revanche, faire toute une gamme n'est rentable économiquement. Ayant géré l'équipement de la maison pendant 5 ans, il était compliqué de pouvoir gérer ces niveaux de marge sur le gros électroménager. C'est quasiment du simple au double entre les marges du petit électroménager qui sont plutôt fortes, avec des remises arrière données par les fournisseurs par rapport à du gros électroménager où les marges sont très faibles.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Wilfried Arnaud CFE-CGC : Quelle est l'explication des topics en supermarchés pour les 102.7 ?

Simon Naslis : Il s'agit des concurrents qui bougent. Ensuite, nous nous réajustons.

Stéphane Boennec : Tu reçois un relevé que tu réajustes par rapport à ta cible. Entre avril-mai et janvier-février, cela montre que les concurrents ont beaucoup plus joué sur le prix. Février est une période où il n'y a pas grand-chose à proposer aux clients en termes de thématiques car les grands sujets sont passés. Février est un mois creux. Il est possible que pour février, nos concurrents aient appuyé sur le prix. Nous avons réagi de façon violente pour ne pas se laisser distancer. Pour avril-mai, je ne me souviens plus pourquoi. Soit il faut laisser partir les concurrents et cela augmente l'écart, soit il faut les suivre par rapport à la cible, quand c'est autorisé.

Aziz Hamidi UNSA : En hyper nous sommes plus chers qu'en super ?

Stéphane Boennec : Sur un produit, si Leclerc est à 100, un hyper Auchan sera à 103.6. Les 2 courbes ne sont pas corrélées.

Aziz Hamidi UNSA : C'est pareil pour les natifs ?

Stéphane Boennec : Ils ont des écarts plus importants avec les concurrents. Je pousse pour garder cette appétence de prix et ne pas casser de façon rapide. Aujourd'hui la marge doit se faire à travers des critères de gestion, la démarque inconnue et la démarque casse. Elle doit aussi se faire avec la diminution de volumes de rupture. Il y a plein d'opportunités devant nous avant de dire que nous ne pouvons plus nous permettre de tenir les prix. Aujourd'hui nous tenons la même démarche que celle qui a été mise en place depuis la bascule des magasins.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Thierry Girouin SNTA FO : Avez-vous évalué par magasin, hyper/super, tous les articles vendus en marge négative quotidiennement ? C'est de l'argent qu'il est aussi possible de récupérer. Lorsque nous sommes en recherche d'amélioration de marge, c'est aberrant de vendre des articles en marge négative dans les magasins.

Simon Naslis : Effectivement, un groupe de travail se penche sur la question. Des produits sont en marge négative. Il est difficile à lire dans les outils si la marge est avec ou sans la remise accordée des fournisseurs. Parfois en magasin nous avons l'impression de vendre un produit en marge négative mais il n'y a pas la lecture de la remise accordée sur les types d'opé. Un groupe y travaille afin d'aider les magasins dans la gestion de ces marges.

Jean Pastor CGT : Il y a certains rayons pour lesquels c'est compliqué, notamment au regard des augmentations de prix comme la viande qui a pris environ 1.70 € en à peine un mois. La boucherie est un secteur compliqué en termes de marge.

Stéphane Boennec : Nous l'avons vu cet été, notamment les dispersions d'un magasin par rapport à un autre. Le prix des balances n'étaient pas forcément mis à jour. Au niveau de la Scofel ou des centrales produits frais, il y a des niveaux de prix préconisés qui tiennent compte de ces évolutions de prix de marché. Il est possible de contre balancer ces préconisations s'il y a une zone très agressive autour et que personne ne vend au prix préconisé. D'un site par rapport à un autre, quand nous avons regardé, il y avait des écarts de prix de l'ordre de 30 %. Quand il y a des écarts de 30 % sur le métier de la boucherie par exemple, cela chiffre et va très vite. Ce sont des sources d'action sur lesquelles Philippe Lonjon et Simon, pour la partie hyper, ont accompagné un certain nombre de DM pour les sensibiliser à ces points car nous perdons de l'argent.

Jean Pastor CGT : A l'heure actuelle, le Label Rouge et le bio sont moins chers que la viande classique. Nous avons réduit la casse de moitié mais la marge s'est écroulée derrière.

Stéphane Boennec : Il y a des professionnels sur chacune des centrales produits frais. Les prix préconisés sont à disposition. Ensuite, il faut regarder comment aller voir ses principaux concurrents quand ils ont des rayons en métier de bouche. Ce qu'était affolant, c'était de voir les niveaux de dispersion d'un magasin à un autre, hyper/hyper et super/super. Le marché est inflationniste. Nous repartons en inflation maîtrisée car nous sommes inférieurs à 2 % mais nous sommes de nouveau sur un panier en inflation.

Wilfried Arnaud CFE-CGC : Concernant la marge, il y a aussi un sujet : tous les produits qui passent en articles inconnus en caisse. A aujourd'hui, il n'y a pas de process auprès des caissières, ne serait-ce que pour attribuer l'article au bon marché. Si un produit passe en article inconnu, il part dans le chiffre du magasin global. Il n'est pas automatiquement réattribué au marché.

Stéphane Boennec : Normalement, il y avait un code marché.

Simon Naslis : Malheureusement les magasins utilisent un code à 9 chiffres où passe le CA non affectable dessus. Il y a bien un catalogue qui existe en caisse et qui permet de réaffecter quand un article ne passe pas, à la bonne famille.

Stéphane Boennec : Nous allons regarder et nous ferons un rappel avec les DM.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : Aujourd'hui nous avons fait que monter la provision vu les résultats des derniers inventaires en début d'année. A l'inverse du CA qui va dans le bon sens, nous avons les niveaux de démarque inconnue les plus élevés de l'entreprise sur quasiment tous les magasins. La démarque casse va dans le bon sens mais il faut regarder la démarque totale. Il est possible que dans un certain nombre de magasins, pour différentes raisons, la casse ne soit pas gérée correctement. La casse va bien à la poubelle et nous la retrouvons, lors des inventaires, en démarque inconnue. Ce n'est pas possible. Comment faire des plans d'action ciblés sur la casse si nous ne savons pas, dans notre gestion, les valeurs et les types de produits jetés ainsi que la fréquence ? La démarque inconnue est un axe majeur. Le premier point sur lequel agir est la démarque inconnue sur les métiers de bouche. L'attente est forte sur les inventaires de fin d'année afin de voir si nous sommes capables de changer la tendance qui n'est pas bonne. Augmenter de façon régulière les provisions de démarque inconnue n'est pas bon signe en termes de gestion.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Stéphane Boennec : Concernant la renégociation des loyers, nous commençons à voir des premiers retours positifs. Nous avons déjà déterminé ce que nous pouvons aller chercher en termes de renégociation de loyer par rapport à la typologie de chacun des contrats. Il y a une valeur de 45 M à négocier sur les baux qui sont généralement sur une période de 6 ans. Un point est oublié de façon régulière, à savoir les niveaux de charge. Plus de 5 M sont à aller chercher entre maintenant et l'année prochaine, sur environ 13 sites. Il est intéressant de voir que même si ce n'est pas signé aujourd'hui mais c'est acté, nous avons déjà réussi à négocier 9 M. Il s'agit de 9 M divisés par 6, ce qui donne environ 1.5 M par an que nous avons pu aller chercher sur 6 sites. Nous avons mis au Tribunal des sites pour lesquels les loyers étaient exorbitants ou non rationnels. Nous avons eu un premier retour et devrions en avoir un second. A Perpignan, le loyer payé était de 141 € le m². L'expertise a donné environ 60 € le m². Nous allons pouvoir négocier avec le juge des loyers. Cela prend du temps, en moyenne entre 7 et 8 mois. A Mérignac, nous étions à 250 € le m². Nous devrions arriver à environ 150 € le m². Un certain nombre d'actions vont dans le bon sens. Nous avons mis en avant une quinzaine de sites. Il y a des premiers signes positifs sur des sites comme Annecy, Valence. Nous allons faire des économies entre 500 et 800 K€ sur une année pleine.

Jean Pastor CGT : Il y a une contrepartie ? Il faut prolonger le bail ?

Stéphane Boennec : Le bail est sur 6 ans. C'est comme si tu repars à 0, pour 6 ans supplémentaires. Sur l'ensemble des sites mentionnés, le fait de réduire la surface de vente par exemple, c'est un argument pour pouvoir renégocier le bail, pour 6 ans ou plus et donc, de revoir le prix au m². Aujourd'hui, sur 98, une cinquantaine de magasins sont en négociation, ce qui va jouer pour 45 M environ. Les premiers retours de

négociation sont positifs. Il faut maintenant passer en validation des contrats. La partie des loyers prend du temps mais va dans le bon sens et va jouer de façon positive sur les lignes de frais.

➤ Résultats de l'entreprise au cumul 8 mois

Philippe Mauger : La présentation sera envoyée par mail après la réunion. Quelques questions avaient été émises que j'enverrai par écrit car des personnes sont parties et ne les auront pas eues. Une première question constatait les dysfonctionnements sur Vivinter. J'ai demandé les noms qui m'ont été fournis. J'ai demandé à avoir une réponse cette semaine pour que ce soit bien clair avec les personnes.

La seconde question concernait les médailles du travail. Aziz m'a fourni les noms. Pour Dordival Estelle, le paiement sera fin septembre. De même pour Olivier Fort, Olivier Chaux et Estelle Bruyat. Pour Madame Lorge Bertrand Christelle elle faisait partie du listing envoyé par Casino et qui devait être versé par Casino. Or, ce n'est pas le cas. Il a été demandé à Casino la preuve que cela n'a pas été versé afin de pouvoir lui verser sa prime. Pour Stéphane Mallet, il était dans le fichier Casino pour un paiement de sa médaille du travail des 20 ans.

La dernière question posée était celle de Lidl sur laquelle je ne vais pas revenir car nous en avons longuement débattu. Cela concernait le rattachement des drives dans les magasins. Globalement, les drives sont rattachés au secteur de la relation client qui est en direct avec le DM. C'est ce qui se fait partout, sur l'ensemble de nos organisations. Je mettrai les questions et réponses par écrit.

Stéphane Boennec : Nous avons terminé l'ordre du jour avec un sujet en moins, celui sur la fidélité.

Alexandre Depart SNTA FO : Sur l'ordre du jour, il y avait aussi un point sur l'information par rapport à toutes les négociations qui se passent en ce moment.

Philippe Mauger : Concernant le schéma de négociation des réunions dans un premier temps, nous nous sommes réunis le 16 septembre où, en termes de négociation, une première proposition a été faite qui est de prolonger les accords actuels jusqu'au 31/12/2025. Le premier sujet est de proposer un accord de substitution à durée déterminée qui courrait jusqu'au 31/12/2025, permettant, le 1er octobre, de poursuivre, l'ensemble des accords actuels jusqu'au 31/12.

Un 2ème niveau est de se réunir le 17, le 22 et le 23 octobre pour regarder l'ensemble des éléments en lien sur les accords Casino. Nous allons aborder la protection sociale, la mutuelle, plein d'éléments en lien avec les différents accords Casino. En parallèle, sur le 3ème niveau, ce sont des réunions faites sur ARF, sur 2 sujets majeurs que sont l'aménagement du temps de travail et le dialogue social. Interviendront plus tard le PERCO/PERCOL car l'ensemble des salariés ex-Casino donc A320, faisant maintenant partie d'Auchan, rentreront dans les futurs accords PERCO. Il y aura donc la possibilité de placer des jours dans un compte spécifique pour la retraite. Le PERCOL est un élément majeur permettant à l'encadrement d'obtenir, sur un compte spécifique, une somme d'argent pour la retraite. C'est une forme de capitalisation obligatoire pour la retraite. C'est venu compenser quelque chose qui avait été supprimé au niveau de l'encadrement.

Le premier point est de proposer un accord aux partenaires sociaux. Une réunion jeudi matin en visio se tiendra pour les éventuels aménagements à faire sur cet accord. Il serait ensuite proposé à la signature. Cela permettrait, à compter du 1er octobre, de faire une validation de maintien des statuts jusqu'au 31/12 pour tout le monde.

Alexandre Depart SNTA FO : Ce qui veut dire que les magasins transférés chez Lidl bénéficieront de cet accord de substitution jusqu'à la fin de l'année.

Philippe Mauger : Il est important que cette éventualité de signature et cette possibilité interviennent au plus vite afin de pouvoir évoquer le schéma ensemble. Le second niveau consiste à réunir les élus HAS propre, les 17, 22 et 23 octobre afin de travailler ensemble les différents sujets qui composent des éléments importants des accords ex-Casino. Le dernier niveau est un niveau ARF et est en cours actuellement concernant le temps de travail et le dialogue social.

Alexandre Depart SNTA FO : Cela veut dire que les négociations ARF nous impacteraient début 2026 ?

Philippe Mauger : A partir du moment où ça se mettrait en place. C'est s'il y a une signature. Dans ce cas, ce sera une application en 2026. Etant donné que nous aurions signé un accord prolongeant l'ensemble des éléments au 31/12, on ne toucherait pas aux éléments.

Stéphane Boennec : Merci de votre présence. La prochaine fois nous ferons venir la directrice client et fidélité concernant le sujet sur la fidélité, les résultats et la feuille de route. La présentation faite par Simon va être envoyée. S'il y a des questions concernant les présentations réalisées par Franck Descamps, le patron de la logistique Auchan France sur le projet Fresh and Furious, nous les prenons et nous apporterons les réponses.

Stéphane Lecomte CFE-CGC : Nous avons été contactés la semaine dernière par le groupe Evasion qui s'occupait à l'époque des vacances pour Casino. Il est demandé si nous souhaitons reprendre un partenariat avec eux. Pouvons-nous le faire ou non ?

Philippe Mauger : Vous êtes en personne morale propre en CSE et faites ce que vous voulez. C'est le CSE qui décide, c'est une personne morale.

Thomas Meyer UNSA : Nous l'avons abordé l'an dernier. C'est ton CSE qui doit faire le partenariat.

Stéphane Lecomte CFE-CGC : Je sais mais comme il y en a beaucoup qui ne jouent pas le jeu, c'était pour savoir s'il y avait un effet de groupe ou si chacun avait le libre choix d'opter pour Evasion.

Stéphane Boennec : S'il n'y a pas d'autres questions, merci d'être venu ce jour. Je vous souhaite un bon retour dans vos magasins.

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

Point reporté.

Stéphane Boennec remercie les participants et clôt la séance du mardi 23 septembre 2025 à 16h35.

Alexandre DEPART
Secrétaire du CCSE



Stéphane BOENNEC
Président du Comité Central Social
et Économique

