

PROCÈS-VERBAL DE LA REUNION EXTRAORDINAIRE DU COMITÉ CENTRAL SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DE L'UES AUCHAN HYPER SUPER DU 5 DECEMBRE 2025

REUNION EN PRESENTIEL ET VISIOCONFERENCE

ETAIENT PRESENTS :

LA DIRECTION

Stéphane Boënnec (Président du CCSE), Philippe Mauger (DRHT A320).

LES MEMBRES

La liste des présents ne précisent pas les membres présents en présentiel ou en visio.

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

CGT	Christian Pancioni	Patricia Julia
<i>Absences excusées</i>	<i>Jennifer Treguesser</i> <i>Dominique Viero</i>	<i>Véronique Gueguen</i> <i>David Fourit</i>

LES REPRESENTANTS SYNDICAUX

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

LES DÉLÉGUÉS SYNDICAUX RETAIL.....

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

LES INTERVENANTS

Ce compte-rendu est destiné aux :

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

Ordre du jour :

- Information : Orientations stratégiques

Stéphane Boënnec ouvre la séance du vendredi 5 décembre 2025 à 11h00.

Stéphane Boënnec : Bonjour à toutes et à tous. Il est 11h00 pile. Avant de débiter ce CCSE extraordinaire à votre demande, voyez-vous un inconvénient qu'on puisse entrer en communication avec Jean Pastor ?

Philippe Mauger : Jean a demandé par mail.

Stéphane Boënnec : Voyez-vous un inconvénient ?

Les élus : Non.

Thomas Meyer UNSA : Il y a tous les élus du CSEC.

Stéphane Boënnec : Je préférerais demander pour qu'il y ait des personnes en visio.

Tour de table.

I. INFORMATION : ORIENTATIONS STRATEGIQUES

Stéphane Boënnec : Nous débutons ce CCSE extraordinaire à votre demande. Vous souhaitiez une réunion dans les plus brefs délais. Dans les semaines qui arrivent, la présence sur le terrain est nécessaire. Je comprends qu'un délai réduit ait pu poser quelques problèmes dans votre organisation mais il semblait important de pouvoir répondre à vos sollicitations. Pour débiter ce sujet, en lien avec ce qui a été annoncé le 25 novembre, nous avons tenu à vous informer de l'entrée en négociation des deux entreprises Auchan et Intermarché comme quoi ces deux entreprises ont l'intention de travailler ensemble sur un contrat de franchise avec une forte probabilité que ce sujet sorte dans la presse. C'est dans ce cadre-là que nous avons pris la responsabilité aujourd'hui, de vous informer élus ainsi que collaborateurs de l'entreprise alors même qu'il ne s'agit pas d'un projet abouti. Le projet en tant que tel est de pouvoir vous présenter en amont, les intentions de ce sujet et pas avoir d'informations qui découlent dans la presse. Aujourd'hui, il y a un certain nombre d'informations en interne qui sortent et qui mettent à mal l'entreprise. C'est le cas de ce qu'il s'est passé cette semaine dans LSA où des informations confidentielles sur la rentabilité des magasins, magasin par magasin, ont été divulguées. C'est plus que dommageable et ça ne va pas dans le bon sens de l'entreprise car ces informations sont issues de documents internes. Dans ce cadre-là, l'objectif était vraiment d'informer les élus et les collaborateurs en avance de phase sur une discussion d'un projet. Projet où l'entreprise veut pouvoir avancer. A ce jour, l'entrée en négociation exclusive signifie bien que nous sommes en démarrage d'un projet et que les négociations sont en cours et pas abouties avec Intermarché. Nous pouvons cerner sur ce démarrage de projet et nous comprenons que ça crée un mécontentement de votre part concernant les questions détaillées sur lesquelles nous ne sommes pas à même de pouvoir répondre. Nous avons reçu des questions légitimes mais sur lesquelles nous ne pouvons pas répondre. Nous ne voulons pas faire de l'obstruction mais à date, nous n'avons pas les réponses. Un point important, c'est que ce projet sera déposé à l'autorité de la concurrence. Dans ce cadre, une mise en œuvre éventuelle de ce projet ne pourra se réaliser qu'à partir du moment où nous avons un retour positif de l'ADLC. Ces éléments ne pourront pas se mettre en place avant la fin de l'année prochaine. En conséquence, nous avons aujourd'hui à notre disposition la note de sens du communiqué interne qui vous a été partagée et que je souhaite vous relire. La seconde information importante qui renforce le sens est le mail envoyé par Guillaume Darrasse que je souhaite passer en revue pour vous apporter des éléments complémentaires. Une fois de plus, il ne s'agit en aucun cas d'une rétention d'informations de notre part mais bien d'un état de fait sachant que le projet est au début et beaucoup de paramètres restent à définir. Je souhaite commencer par la note.

« Avec Intermarché, Auchan Retail ouvre la voie à un modèle de coopération innovant qui reconfigurerait le paysage de la distribution au profit du pouvoir d'achat des Français »

Bonjour à toutes et à tous,

Alors que la transformation de notre modèle est en marche dans tous les pays où nous opérons, nous entrons en négociation exclusive avec Intermarché pour un projet inédit : l'exploitation en franchise de nos

supermarchés, en France métropolitaine (hors Corse) sous enseigne Intermarché et Netto. Ce projet soumis à l'autorité de la concurrence, pourrait prendre effet fin 2026. Nos partenaires sociaux seront informés puis consultés tout au long des étapes de construction du projet.

Dans tous les pays où nous sommes présents, nous avançons avec force et conviction autour de nos six grandes priorités : renforcer nos positions sur les marchés stratégiques, repositionner nos prix, réinventer l'hypermarché, optimiser notre offre produits, développer la franchise et gagner en efficacité opérationnelle. Grâce au soutien résolu de notre actionnaire, l'AFM, nous avons pu investir fortement, notamment avec l'acquisition et la rénovation de magasins en France, en Espagne et au Portugal.

En France, notre plan de retour à la croissance s'accompagne d'un partenariat stratégique, initié en 2024, avec Intermarché. Celui-ci s'est concrétisé par la reprise des magasins Casino, puis par la création d'une centrale d'achat Aura Retail devenue un acteur majeur de la distribution française. Il s'est également traduit par la participation commune aux centrales d'achats Epic et Everest. Et plus récemment, ce partenariat s'est élargi par l'entrée d'Intermarché au capital de la régie média Valiuz.

Aujourd'hui, ce partenariat se renforce sous une nouvelle forme de coopération et franchit une étape décisive : nos supermarchés, toujours exploités par Auchan Retail en France métropolitaine (hors Corse) via la création d'une entité juridique autonome, passeraient sous la bannière Intermarché et Netto. Fort de son modèle compétitif de commerçants indépendants et entrepreneurs, de sa culture du format supermarché, Intermarché apporterait, en tant que franchiseur, plus d'agilité et de performance à nos magasins et surtout, plus de valeur pour les clients et de perspectives pour les collaborateurs.

Auchan Retail deviendrait ainsi un acteur multi-format multi-enseignes plus agile, désormais capable d'opérer sous des enseignes complémentaires leaders sur leur format, sur le territoire français. Pour le format supermarché, nous serions un partenaire clef d'Intermarché.

Auchan Retail agirait dorénavant sous l'enseigne Intermarché et Netto via un contrat de franchise conclu entre Intermarché et une nouvelle structure juridique qu'elle mettrait en place à cette fin. Pour les autres formats, nous continuerons d'opérer sous la marque Auchan. Et pour le format des hypermarchés en particulier, nous allons poursuivre le redressement engagé, avec pour objectif de les adapter aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui vers un modèle commercial omnicanal plus compétitif, plus serviciel et innovant. Nous réaffirmons ainsi notre conviction : loin d'être un modèle du passé, l'hypermarché reste la destination commerciale privilégiée par 89% des Français. Auchan conforte ainsi son leadership sur ce format.

Avec Intermarché, leader du format supermarché, nous inventons un modèle inédit qui combine complémentarité des formats et efficacité opérationnelle. Un modèle qui change la donne au bénéfice du pouvoir d'achat des Français.

Nous ouvrons, ensemble, une nouvelle étape de notre histoire pour inscrire durablement Auchan Retail dans le paysage de la distribution alimentaire française, pour nos équipes, nos clients et nos actionnaires.

Nous remercions nos conseillers et nos actionnaires qui nous font confiance et soutiennent cette opération. Nous vous tiendrons informés régulièrement des avancées du projet.

Bien cordialement,

Fabien Derville, Président Auchan Retail. Guillaume Darrasse Directeur Général Auchan, Président Auchan France. »

C'est la note que vous avez eu et lu. Dans la suite de cette note, nous avons reçu, comme chaque collaborateur de l'entreprise, un mail de Guillaume Darrasse pour revenir sur ce qui a été annoncé le 25 novembre.

« Bonjour à toutes et à tous,

Vous avez été informés du projet de partenariat entre Auchan et Intermarché pour les supermarchés. Ses contours précis sont encore à construire, sa mise en œuvre se réaliserait fin 2026 après validation de l'autorité de la concurrence.

Je sais que vous vous posez beaucoup de questions et que cela génère de l'émotion voire de l'inquiétude chez certains et c'est légitime à ce stade du projet.

Avant toute chose, je tiens à le réaffirmer ici clairement, nous ne vendons pas nos supermarchés et nous n'abandonnons pas les collaborateurs qui resteraient salariés d'Auchan. Certes dans une entité juridique autonome, mais bien rattachée à Auchan.

De par sa nature, ce projet de partenariat est un véritable tournant dans notre histoire. Il nous bouscule dans nos raisonnements et dans nos pratiques historiques.

Passer d'une entreprise intégrée "multi-formats mono enseigne" à une entreprise "multi-formats multi enseignes" dont les supermarchés seraient opérés en franchise, est un virage stratégique important et un changement culturel significatif. Ce virage nous devons le prendre pour notre compétitivité future. J'en suis profondément convaincu.

Ce partenariat est un projet clairement offensif, pour nos supermarchés et leurs équipes, qui gagneraient en agilité, en simplicité, et en moyens. Nos supermarchés bénéficieraient directement de meilleures conditions d'achats avec Intermarché et donc d'un meilleur positionnement prix pour nos clients. Aujourd'hui, nous sommes clairement disqualifiés sur ce point. Très concrètement, nous pourrions baisser immédiatement nos prix d'environ 6 %. Il en est de même pour les outils et les process opérationnels. Ceux d'Intermarché sont bien plus adaptés pour ces formats de magasins, et plus agiles au quotidien. Ce projet nous permet donc de réaliser en un temps très court ce que nous aurions tenté de faire sur de nombreuses années, avec des chances de succès bien moindres : retrouver la compétitivité, l'efficacité, des magasins modernes et attractifs, la rentabilité et la pérennité de notre réseau de supermarchés. Ce partenariat s'accompagnerait d'un plan d'investissement puissant pour rénover nos magasins.

Ce projet, que j'ai proposé à nos actionnaires et qu'ils soutiennent, vise à redémarrer la croissance du chiffre d'affaires et à créer plus de valeur pour notre entreprise.

Renforcer notre coopération et notre alliance avec Intermarché profiterait aussi, à terme, aux hypermarchés, dont le modèle doit absolument retrouver une dynamique positive, grâce à la poursuite du redressement engagé. Et in fine, retrouver une rentabilité indispensable à la pérennité et la notoriété d'Auchan Retail.

Ce projet, qui démarre, fera l'objet de discussions régulières avec nos partenaires sociaux menées dans le respect du dialogue social, en responsabilité et dans la droite ligne de nos valeurs historiques.

Je sais que le temps sera long d'ici l'aboutissement du projet, mais vous pouvez compter sur mon engagement et mon soutien total dans sa réalisation.

J'ai l'intime conviction que ce partenariat représente une opportunité majeure et un accélérateur décisif pour notre plan de retour à la croissance. »

Ce mail a été envoyé deux jours après. Nous souhaitons rebalayer ces éléments pour vous remettre dans le contexte.

Thomas Meyer UNSA : J'aimerais revenir sur le courrier que vous avez relu. Il est pénible qu'une telle annonce nous soit présentée en visio. Je pense que ce n'est pas respectueux vis-à-vis des salariés que nous sommes et que nous représentons. C'est pourquoi nous avons demandé d'être ici présents. Monsieur Darrasse a l'intime conviction que c'est la solution pour la survie du groupe, de la marque Auchan. Nous, à l'UNSA, nous avons l'intime conviction que c'est la dégradation future des conditions de travail pour les salariés. Dans son courrier, il ne mentionne aucunement des salariés et des bien-être de ses collaborateurs. C'est assez affligeant. A l'UNSA, on souhaiterait que Monsieur Darrasse vienne s'expliquer autour de cette table, dans un CSE central. La vision de ce projet ne doit pas être positionnée comme sur les natifs. Nous avons vécu un traumatisme il y a deux ans qui n'est pas pris en considération par Monsieur Darrasse. On ne peut pas traiter les ex-salariés Casino en les noyant dans la masse. Nous souhaitons donc à l'UNSA, que Monsieur Darrasse se présente lors d'un prochain CSEC.

Stéphane Boënnec : Le projet est inédit et offensif pour permettre la durabilité de l'entreprise. Dans ce cadre, c'est soit nous restons sans rien faire, soit nous trouvons des solutions. Après, il est légitime que vous pensiez que nous allons dans le mur et que ce n'est pas la bonne décision.

Thomas Meyer UNSA : Nous n'avons pas dit que nous allions dans le mur. J'ai simplement évoqué que nous avons l'intime conviction que les conditions de travail vont se dégrader puisque le partenariat se fait avec Intermarché. Nous avons un retour d'expérience où nous savons comment ça se passe avec nos collègues ex-Casino. Je vous mets au défi de nous donner une majorité de magasins où ça se passe bien socialement. La partie économique vous concerne et c'est votre rôle. Notre partie est aussi de s'assurer que les conditions de travail sont réunies pour pouvoir fonctionner ensemble et trouver le point d'équilibre afin que ce soit gagnant-gagnant. Depuis 2 ans, les seuls perdants sont les salariés. Il est malheureux que Monsieur Darrasse n'en fasse pas mention dans son courrier.

Stéphane Boënnec : Une partie est mentionnée. Je peux comprendre que ce soit une organisation inédite dans la distribution française. Elle est connue à l'étranger. Elle peut générer un certain nombre de questions et aussi de compréhension du projet. Le mail de Guillaume Darrasse parle des collaborateurs.

Thomas Meyer UNSA : Très peu.

Stéphane Boënnec : C'est l'essentiel en disant que nous ne vendons pas les supers à Intermarché et nous n'abandonnons pas nos collaborateurs dans le sens où ces collaborateurs ne passeront pas Intermarché et ne seront pas gérés par des adhérents Intermarché. Ils seront animés et accompagnés par les mêmes équipes qui sont aujourd'hui dans nos supers. Qu'il y ait des appréhensions, c'est totalement compréhensible mais aujourd'hui, en aucun cas les collaborateurs ne sont abandonnés ou mis à la disposition d'Intermarché.

Thomas Meyer UNSA : Vous dites aujourd'hui. C'est bien ce qui nous inquiète. Nous avons écrit à Monsieur Darrasse. Il ne nous a pas répondu. Nous avons ouvert la porte. Nous ne disons pas que nous allons contre le projet. Nous sommes pour le dialogue et nous allons essayer d'accompagner les salariés. Ce que vous nous présentez, nous l'avons déjà connu. Nous savons comment ça se passe. La terminologie est importante et vous dites « aujourd'hui ».

Stéphane Boënnec : C'est noté « qui resteraient des salariés de la société Auchan ».

Thomas Meyer UNSA : A date.

Stéphane Boënnec : Non, qui resteraient. Si c'est à date, c'est aujourd'hui. Nous n'allons pas jouer sur la sémantique. Les équipes sont déjà Auchan aujourd'hui. Qui resteraient veut dire qu'elles continueraient à être salariées de la société.

Laurent Milazzo CFDT : S'il y a possibilité que Monsieur Darrasse vienne nous expliquer des choses et nous garantir des choses lors d'un comité central, ce serait très bien. Nous faisons aussi la demande. Dans son mail, ce qui nous gêne, c'est qu'aujourd'hui, Auchan part déjà battu. Vous savez que vous êtes plus chers. Dans ce cas, il faut baisser les prix dans les magasins pour être plus compétitifs. Intermarché n'a jamais été un magasin beaucoup moins cher que les autres. Les formats de magasins Intermarché sont beaucoup plus adaptés et agiles au quotidien. Vous savez donc que vous êtes moins bons qu'Intermarché en termes de super. Finalement, vous n'êtes pas des professionnels de la grande distribution.

Stéphane Boënnec : C'est un axe qui nous permettra d'aller beaucoup plus vite.

Laurent Milazzo CFDT : Nous ne sommes pas pressés. Pourquoi aller plus vite ? Vous avez racheté des magasins il y a 15 mois. On pensait que vous aviez des projets ambitieux. C'est ce qui a été dit dans vos orientations stratégiques. Aujourd'hui, vous n'êtes pas capables de les suivre. Ce que vous avez dit il y a un an pour les supers tombe à l'eau.

Stéphane Boënnec : L'intérêt était de s'associer avec le leader du format super. Si ce projet va à son terme, il permettra en moins d'un an, de revenir compétitif sur les niveaux de prix. Qui dit niveau de prix dit activité économique, CA et derrière, d'avoir des résultats et potentiellement une redistribution de ces résultats. Le marché va de plus en plus vite avec un niveau de concentration important. C'est le poids qui gagne. Aux vues du nombre de magasins qu'ils ont aujourd'hui, sur les outils, Intermarché a des systèmes d'information qui permettent de gagner énormément de temps sur la façon de pouvoir opérer le magasin.

Thomas Meyer UNSA : Ce n'est pas faute de l'avoir déjà dit. On ne nous écoute pas.

Stéphane Boënnec : Si, vous avez été écoutés mais nos systèmes sont très compliqués. Cela doit donc donner du confort dans les opérations pour nos équipes qui officient dans les supers.

Laurent Milazzo CFDT : Intermarché n'a jamais été réputé pour avoir des prix bas par rapport à d'autres. Il ne me semble pas qu'on ait un si gros décalage. La présence de Monsieur Darrasse nous arrangerait car nous avons pu lire dans la presse que cet accord a pu être fait au coin d'une table entre deux repas.

Stéphane Boënnec : Je peux vous dire que non. Je suis représentant du comité de direction d'Auchan Retail France. Les informations que je vous partage sont celles de Guillaume Darrasse.

Laurent Milazzo CFDT : On l'a vu.

Stéphane Boënnec : Hier, j'étais avec des partenaires franchisés sur Avignon qui avaient vu dans la presse que deux magasins étaient déjà prévus Intermarché et Netto. C'est faux. Le franchisé a appelé la journaliste car cela crée du stress au niveau des équipes. Aujourd'hui, le fonds n'appartient pas à Auchan mais au partenaire. C'est lui qui va décider s'il veut rompre son contrat avec Auchan pour faire autre chose. Je comprends qu'il y a des choses dans la presse mais il faut faire du tri de ce qui ressort. La discussion du projet n'a pas été faite au coin d'une table.

Laurent Milazzo CFDT : Nous avons déjà vécu cela depuis des années et en général, ce qui se dit dans la presse s'applique plus tard.

Stéphane Boënnec : Je peux mettre mon poing sur la table en disant qu'il faut faire attention.

Laurent Milazzo CFDT : Ce ne sont pas des petits médias mais des médias nationaux.

Alexandre Depart SNTA FO : Nous sommes en train de s'épancher sur des stratégies commerciales et économiques. Nous sommes vraiment sur le même cheminement que Casino. S'allier avec une enseigne concurrente et, semble-t-il, commencer à démanteler ce groupe Auchan, nous avons vu ce qui s'est passé chez nous et à la fin, il ne restait plus rien. L'intérêt principal est celui des salariés. C'est l'inquiétude avec un aspect psychologique. Je ne peux pas croire qu'il y ait une annonce de la direction sans que le but final soit d'aboutir à la réalisation de ce projet. Je reviens sur la sémantique. Elle est importante. Vous dites bien aujourd'hui. Qu'est-ce qui nous garantit que l'entité juridique ne sera pas cédée en un claquement de doigts à Intermarché ? C'est l'inquiétude des salariés et encore plus des ex-Casino car nous sommes en relation les uns avec les autres et nous savons comment ça se passe dans ces magasins. Il n'y a aucune majorité de magasins où ça se passe bien. Ils écrasent le Code du travail, le dialogue social. C'est un massacre. C'est réel et c'est la peur que nous avons pour nos supers.

Stéphane Boënnec : On ne parle pas de démantèlement.

Alexandre Depart SNTA FO : Ça y ressemble.

Stéphane Boënnec : Nous avons mentionné que c'est une opération inédite car ça ne s'est jamais passé. On ne parle pas de démantèlement. Le projet tel qu'il est notifié a pour but d'aboutir. Est-ce que nous irons ou pas en fonction du retour de l'ADLC ? C'est une autre histoire. L'intention est d'y aller tant en termes d'organisation vis-à-vis des outils que tant sur le chiffre d'affaires. Quand on regarde nos magasins au global, nous avons entre 10 et 17 points plus chers qu'Intermarché. Intermarché est la deuxième enseigne la moins chère en France.

Alexandre Depart SNTA FO : Comment nous expliquer que nous avons une alliance d'achat qui négocie les prix et que quand ça redescend en magasin, ce n'est pas la même chose ?

Stéphane Boënnec : Il y a un problème de compréhension sur la partie Aura. Je suis président d'Aura non-al. Le fait de pouvoir avoir des enseignes communes dans une centrale ne veut pas dire qu'un produit à 5 € le sera chez Inter, Casino et Auchan. Si c'était comme ça, il n'y aurait plus de concurrence et nous aurions un problème avec l'ADLC. Ce serait du contrôle de marché. Si Auchan achète 5 €, Intermarché l'achète 3 € et Casino 8 €, je négocie une dérive commune pour l'ensemble des enseignes. Sur la catégorie de produits, si j'obtiens 3 % d'amélioration de conditions, je vais avoir 3 % en moins sur les 5 € pour Auchan, sur les 3 € d'Intermarché et sur les 8 € de Casino. Quand on négocie, on ne met pas tout le monde au même niveau

mais c'est l'application d'une dérive commune sur les prix. Quand on regarde le nombre d'années par rapport au contrat qu'il nous faudrait pour être au même niveau de prix, à savoir 3 €, c'est 7 à 8 ans. Économiquement, nous ne pouvons pas attendre. L'impact de nos centrales communes qui travaillent sur le 3net, c'est un impact par rapport à une dérive commune appliquée sur le prix d'achat de chacune des enseignes. C'est pour cela que si ce projet va au bout, ça permettrait de basculer de 5 à 3 €. Si nous étions seuls, ce serait plus compliqué d'obtenir les 3 % sur le prix même si mon prix de cession est plus cher à date que celui d'Intermarché. La centrale française Aura a un impact car elle représente une part de marché conséquente au niveau de la distribution française. Elle ne permet pas de réaligner l'ensemble des prix au même niveau mais simplement d'optimiser et éviter de se retrouver avec des négociations où on nous dit que nous ne sommes pas suffisamment importants en termes de parts de marché et où on ne nous donne pas 3 % mais 1 %.

Alexandre Depart SNTA FO : L'inquiétude est aussi en hyper où on se pose la question de l'avenir des hypers et encore plus ceux en grande difficulté. Sur l'ADLC, on sait qu'un package de 300 magasins va bloquer. Nous aimerions bien qu'un travail en amont soit fait pour essayer de verrouiller et garder les supers susceptibles d'être retoqués.

Stéphane Boënnec : Sur l'inquiétude des hypers, je peux la comprendre. Il n'y a pas que les hypers. L'inquiétude est sur l'ensemble de l'entreprise, services supports inclus. J'espère que nous allons lever l'inquiétude très vite car nous voulons anticiper un nombre de remodelings sur les hypers des magasins A320 et natifs l'année prochaine. Nous souhaitons multiplier par 2 le nombre d'A320 sur l'an prochain pour aller dans le bon sens comme les résultats de Fréjus ou Mandelieu. J'ai vu hier Le Pontet qui a été refait et réduit. Il est magnifique. L'intérêt est d'aller plus vite et ça a déjà été déposé. On travaille sur 8 magasins hypers quand 3 ou 4 étaient prévus. Nous finalisons les négociations avec les bailleurs pour avoir quels sont leurs efforts en termes de loyers pour arriver à un équilibre.

Sur l'ADLC, c'est quelque chose que nous allons travailler mais quand nous aurons le cadre du projet. Le but pour nous, est d'aller voir les gens de l'ADLC pour défendre chacun des sites. Ce n'est pas la proximité qui compte mais les zones primaires. Il faut savoir la part de marché alimentaire proposée. Si j'ai une population suffisamment importante comme c'est le cas au Pontet et que j'ai un Intermarché contact, il n'y a pas de soucis en tant que tel. Ce n'est pas parce qu'un magasin est à côté que ce sera refusé. Il y a un travail qui ne peut pas se faire de façon mathématique car c'est l'ADLC qui l'analyse et l'organise en fonction des zones primaires. C'est site par site. C'est pour cela aussi qu'il y aura des interactions pour se battre et récupérer chaque point de vente.

Frédéric Fontana CFE-CGC : Tout le monde a peur de ce projet car il est nouveau. Nous n'arrivons pas à concevoir qu'une enseigne travaille avec son personnel pour une autre enseigne. Peut-être que dans le futur, Auchan a l'intention de devenir adhérent d'Intermarché. Il faudra qu'il y ait une entente car ce sera compliqué de garder les magasins. Quand on dit qu'Auchan deviendra multiformats et multi-enseignes, est-ce Auchan qui commence à absorber Intermarché ou l'inverse ?

Stéphane Boënnec : Ni l'un ni l'autre. Le but du projet est un contrat de franchise. Nous l'avons déjà eu à l'inverse avec Schiever qui avait un contrat de franchise avec Auchan. Ils étaient Auchan et sont partis U. Si vous faisiez partie de Schiever, vous êtes passés d'Auchan à U. Les équipes sont les mêmes, les organisations aussi, les fonds également. Il y a 8 ans, Auchan a eu un projet de partenariat avec U pour avoir des conditions communes percutantes.

Laurent Cherry CFDT : C'était Guillaume Darrasse qui était chez U.

Stéphane Boënnec : Oui. L'objectif était d'avoir tous les supers sous enseigne U et les hypers sous enseigne Auchan. Il y a eu une annonce de projet mais il a capoté. L'ensemble de l'entreprise appartient à Auchan. Le meilleur exemple est Schiever.

Thomas Meyer UNSA : Vous allez nous transmettre les statuts juridiques de la Newco ?

Stéphane Boënnec : Dès que nous aurons les informations, nous ferons une information consultation avec l'ensemble des éléments.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Tous les anciens connaissent très bien l'histoire de Casino. J'entends que ce soit une nouveauté mais si on prend l'exemple de Rallye, c'est ce qui se passe avec Auchan et Intermarché.

Stéphane Boënnec : Ça n'a rien à voir. C'est un contrat de franchise. Auchan avait une opportunité de reprendre ces magasins Rallye. Il y a eu un jeu d'actionnariat. Là, on parle bien d'un contrat de franchise.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : C'était une autre forme juridique. Si on prend tous les aspects commerciaux, c'est Intermarché qui va gérer. Ce ne sera pas qu'Auchan. Les collaborateurs concernés auront forcément affaire avec la direction Intermarché. Quid de la logistique ? J'ai peine à croire que ce soit Intermarché qui va gérer les 300 magasins en plus sachant qu'à aujourd'hui, tous les ex-Casino Intermarché ont d'énormes problèmes. J'ai peine à croire aussi qu'avec un tel projet, on ne puisse pas répondre à des questions essentielles. Pour finir, quid des hypers ? A termes, les hypers vont continuer à vendre des produits toujours chers et peu compétitifs.

Stéphane Boënnec : Quelles sont les questions essentielles ? C'est un projet en discussion. J'ai vu les indicateurs d'Intermarché sur la supply et ils sont largement meilleurs que ce que nous sommes capables de faire.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Ce ne sont pas les retours que j'ai des magasins.

Stéphane Boënnec : J'ai visité deux magasins et je l'ai vu avec deux adhérents pour voir comment ça peut fonctionner. Sur la logistique, s'ils ne sont pas au niveau, ils ont des obligations en tant que franchiseurs, d'avoir un niveau de service. S'ils ne le sont pas, ils doivent dédommager le franchisé. Nous sommes dans cette organisation franchisé franchiseur. C'est contractuel.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Tu parlais tout à l'heure sur un prix de produit. On sait très bien que le point de rentabilité sur un magasin est la ligne salaires et charges. C'est clair. La ligne salaires et charges des Intermarché n'est pas au niveau des Auchan. Elle est inférieure. Si on veut que les magasins soient rentables demain, il y aura forcément une action qui sera faite sur les salaires et charges.

Stéphane Boënnec : Il n'y a pas que ça. Quand on voit que nous sommes en train de remettre en rentabilité positive un certain nombre de magasins, c'est par la top line et si nous avons un boni de conditions en termes d'améliorations, on sait que c'est par le haut de chiffre sur lequel nous devons passer car par le bas, c'est à chaque fois réducteur.

Jean Pastor CGT : Vous reconnaissez à demi-mots qu'il y aura une refonte du schéma logistique. Au niveau du social, il y aura de gros impacts. Quand nous avons les retours dans les magasins, pour que le modèle tourne, il doit être dans une disposition qui permette de compresser les coûts au maximum et le social est une des composantes où on peut réduire les coûts. Nous souhaiterions avoir des engagements de la direction. Nous ne voulons pas nous retrouver avec des salariés de seconde zone avec des statuts différents.

Thierry Girouin SNTA FO : Lors de la présentation en visio, il a été précisé que le CA réalisé par cette nouvelle entité serait toujours rattaché au groupe Auchan. Le contrat qui serait défini avec Intermarché serait de combien de temps ? On parle d'un projet de redevance. Une redevance sera versée à Intermarché. Est-ce un pourcentage sur le CA ? Est-ce défini ? Il serait intéressant de savoir ce taux pour connaître la viabilité du projet dans le temps.

Stéphane Boënnec : Concernant le contrat de franchise, il y aura une durée. Je ne la connais pas à date. Chez Auchan, nos contrats sont de 7 ans. Qui dit contrat dit date de début et de fin. Ensuite, oui il y aura une redevance sur l'enseigne. Elle n'est pas définie mais c'est certain car il y a la mise à disposition des services SI, supply, etc. Dans le même cadre, l'entreprise va recevoir. Le fait de basculer fait qu'il y aura des valeurs en euros au mètre carré, données par Intermarché point par point pour refaire l'ensemble des supers. Nous aurions une accélération sur la modernisation des magasins sur les derniers concepts d'Intermarché.

Thierry Girouin SNTA FO : Il y a eu des discussions.

Stéphane Boënnec : Nous sommes au démarrage. Je n'ai pas de valeurs. Je peux dire qu'il y a une durée mais je ne sais pas dire de combien elle sera. Ce sera présenté.

Thierry Girouin SNTA FO : La redevance sera un pourcentage sur le CA ?

Stéphane Boënnec : Oui. C'est toujours ça. Nous sommes avec le même mécanisme que nous gérons aujourd'hui avec nos partenaires.

Thomas Meyer UNSA : Est-ce que les franchisés actuels Auchan resteront sous enseigne Auchan ?

Stéphane Boënnec : Pour le moment oui. Des contrats nous lient. Certains ont basculé récemment.

Thomas Meyer UNSA : Ça représente combien de supers ?

Stéphane Boënnec : Une trentaine. Les 294 sont les intégrés et les franchisés. Il y a 261 intégrés.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : En AHS il y en a combien ?

Stéphane Boënnec : 59.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : En tant que masters franchisés...

Stéphane Boënnec : Nous ne sommes pas masters franchisés. Si nous l'étions, on aurait l'opportunité de pouvoir franchiser des magasins qui appartiennent à Auchan. Un contrat de franchise et de master franchise sont deux choses différentes.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : En tant que franchisé, comment tu peux expliquer que les CA que vont générer les magasins sous enseigne Intermarché ne vont pas intégrer le poids du groupe de l'entité Intermarché ? Le poids du CA va forcément aller à Intermarché.

Stéphane Boënnec : Le CA représenté dans les statistiques, sera Intermarché mais le CA et les résultats sont bien à Auchan. Rien ne sort en dehors de la redevance.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Sur la MDD, comment allez-vous pouvoir négocier les mêmes conditions d'achat avec les industriels sachant que vous allez perdre 294 points de vente ?

Stéphane Boënnec : Agro Mousquetaires traite l'ensemble des marques distributeurs pour Intermarché et Auchan. Cela a débuté. Par exemple, un prestataire d'Agro Mousquetaires dans le Lot-et-Garonne produit aujourd'hui les confitures d'Auchan avec l'étiquette Auchan. Il y aura des négociations pour maintenir. L'intérêt sera de savoir comment passer tout le travail MDD à travers l'entité d'Agro Mousquetaires.

Michael Soares SNTA FO : Il y avait des projets de travaux sur les supers. Sont-ils annulés ? Jusqu'au changement, serons-nous impactés sur l'entretien des magasins ? Allez-vous continuer d'avoir un investissement correct ?

Stéphane Boënnec : Bien sûr. Sur 2026, tout ce qui est lié à la dette technique n'a pas de débat. Ce sera traité. Les supers font partie de la société Auchan. Pourquoi les traiter moins bien que les autres ? Sur la partie des remodelings des supers, sachant que nous sommes en train d'avoir des négociations qui nous permettraient de financer l'ensemble du parc en termes de renouvellement, c'est mis en suspens pour pouvoir redémarrer suivant l'accord de l'ADLC fin 2026 ou début 2027. En revanche, si une pâtisserie ne fonctionne plus, nous n'attendons pas un an pour la remplacer. L'intérêt est de faire le business et le chiffre au cours de l'année 2026.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Pourquoi hors Corse ?

Stéphane Boënnec : La Corse est une société autonome via la Codim rattachée à ARI.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Quel est leur intérêt de rester Auchan ?

Stéphane Boënnec : C'est un univers différent.

Alexandre Depart SNTA FO : Nous avons une déclaration.

« FO SNTA exprime aujourd'hui sa colère face à l'annonce du passage de tous les supermarchés sous enseigne Intermarché.

Pour les salariés, surtout les ex Casino, c'est une double peine inacceptable : à peine installé chez Auchan, on leur impose déjà un nouveau basculement.

Ce traitement interroge profondément les valeurs qu'Auchan prétend défendre. D'ailleurs quelles sont-elles ?

Nous dénonçons également la méthode : une direction qui s'est cachée derrière une visio, incapable d'assumer en face à face la violence sociale d'une annonce aussi lourde.

C'est pourquoi nous sommes ici aujourd'hui, pour porter clairement la colère des salariés.

FO SNTA alerte aussi sur le risque majeur lié à l'Autorité de la concurrence, qui peut retoquer le transfert des magasins voire leur fermeture.

Cela plonge les salariés dans une incertitude totale, sans garantie pour leur avenir.

Et une question s'impose désormais : Aujourd'hui les supermarchés... demain, quel avenir pour les hypers ? Pour tous les salariés d'Auchan ?

L'ensemble des salariés est dans l'inquiétude, professionnelle et personnelle.

FO SNTA le rappelle avec force : Ce sont toujours les salariés qui se retrouvent au milieu de ces stratégies, alors que jamais ils n'en décident.

Leur vie ne peut pas être ballottée au gré d'accords commerciaux.

FO SNTA revendique :

- De verrouiller les dossiers des magasins avant leur passage devant l'Autorité de la concurrence avant une autorisation provisoire, afin d'éviter toute surprise ou décision brutale.
- De maintenir au sein d'Auchan les magasins qui seraient éventuellement retoqués, pour garantir la stabilité des salariés et éviter de nouveaux transferts imposés ou fermeture.
- Un dialogue franc, honnête et sincère de la part de la Direction Auchan, avec un calendrier d'information le plus en amont possible, afin que les salariés sachent réellement ce qui les attend.
- La garantie intégrale des droits et accords collectifs, sans aucune régression.
- Un engagement ferme : aucun salarié ne doit être sacrifié pour une stratégie commerciale dont il ne maîtrise rien.

FO SNTA sera combatif, déterminé et intraitable pour défendre les salariés, leurs droits, leur emploi et leur dignité. »

Laurent Poissonneau CFDT :

« Aujourd'hui, la CFDT est en colère, prend la parole avec gravité, mais toujours avec une détermination totale.

L'annonce de la mise en franchise de la totalité des supermarchés sous enseignes Intermarché et Netto est un véritable séisme social.

Ce séisme, c'est la Direction qui l'a provoqué. Pour plusieurs raisons :

- Reprendre des magasins CASINO sous 3 vagues en mai, juin et juillet 2024 et annoncer la franchise de tous les supermarchés le 25 novembre 2025 est un manque total d'ambition commerciale et un irrespect total des plus de 2200 salariés.

- Annoncer un ordre du jour sous couvert « d'ORIENTATIONS STRATEGIQUES » en Visio et ne pas convoquer l'instance en présentiel est inadmissible devant l'importance de ce point.

Imaginez l'état d'esprit des milliers de salariés qui découvrent ce projet par les réseaux aux alentours de midi trente le 25 novembre, juste à la fin de la réunion de l'instance.

Comment doivent réagir ces personnes quand ils apprennent une information de la sorte à leur domicile pendant le journal de 13 heures ?

Depuis l'annonce, les retours sont unanimes : stress, fatigue, incertitude, perte de repères, tensions.

Vous nous annoncez qu'il s'agit d'un projet stratégique. Mais que faites-vous des orientations que vous nous avez présenté lors du CCSE du 23 avril 2025 ou vous nous annoncez des plans d'animation commerciale et des investissements sur le réseau supermarchés.

Et les zones de vie, peut-on en parler ?

Alors plusieurs hypothèses nous viennent à l'esprit : Soit AUCHAN a préparé habilement ce plan depuis la reprise avec la complaisance d'INTERMARCHE et tout était calé en catimini, Soit le groupe AUCHAN n'a aucune ambition et s'avoue impuissant dans ce monde de la grande distribution

Nous ne sommes pas là pour valider un projet déjà acté, ni pour accompagner une stratégie décidée sans les salariés.

Quel est le réel avenir du Groupe avec une part de marché qui descendrait aux alentours de 6% ?

Les salariés ont déjà vécu ce cauchemar et n'étaient pas prêts à revivre ça 2 ans plus tard.

Alors votre projet, aussi stratégique que vous puissiez l'annoncer, n'avancera ni dans le flou, ni au détriment des salariés.

La CFDT exige une présentation complète de la nouvelle entité, les impacts réels sur l'organisation, les conséquences sur les métiers et un calendrier clair et crédible.

La CFDT ne négociera jamais à la baisse les droits des salariés. Nous demandons des engagements écrits.

La CFDT requiert une évaluation RPS, un dispositif d'écoute renforcé, l'implication de la médecine du travail et un plan d'accompagnement psychologique pour les équipes.

En 2024, le groupe AUCHAN nous proposait de vivre avec eux une aventure humaine.

AUCHAN s'est engagé à favoriser l'épanouissement de tous ses collaborateurs au sein d'un collectif engagé

Aujourd'hui la réalité, c'est que l'aventure se transforme en véritable cauchemar pour des milliers de salariés.

Avec CASINO, on avait le quart d'heure d'avance, avec AUCHAN c'est le choix, le bon mais aucun salarié n'a fait ce choix-là. Qu'en est-il du climat social serein vendu par Auchan ? »

Thomas Meyer UNSA : Permettez-moi, Messieurs, de vous raconter une histoire, ça tombe bien, nous sommes à la veille des fêtes de Noël. Vous nous excuserez, n'ayant pas vos moyens, nous nous contenterons d'une simple lecture, sans costumes, ni décors ni musique.

« « La traversée de la grenouille et du scorpion »

Il était une fois une grenouille qui nageait depuis longtemps dans des eaux troubles.

Fatiguée, meurtrie, mais encore debout.

Un jour, un scorpion vint la trouver, incapable de traverser la rivière qui l'attendait.

Il lui dit :

« Porte-moi. Sans toi je n'y arriverai pas. Promis, je ne te ferai aucun mal. »

La grenouille hésita.

Elle connaissait les histoires, elle connaissait les promesses trop faciles.

Mais elle accepta.

Par loyauté, par courage, par instinct collectif aussi.

Elle prit donc le scorpion sur son dos.

Elle nagea.

Elle lutta contre le courant, contre la fatigue, contre les souvenirs encore douloureux d'une première traversée déjà meurtrissante.

Et grâce à elle — seulement grâce à elle — le scorpion avançait.

Mais au milieu de la rivière, là où aucun retour en arrière n'est possible, la grenouille sentit une piqûre.

Violente. Fatale.

Elle demanda dans un dernier souffle :

« Pourquoi ? Pourquoi alors que je t'ai porté ? »

Et le scorpion répondit :

« Je n'ai pas pu faire autrement. C'est dans ma nature. »

Alors la grenouille coula.

Encore une fois.

Après tout avoir donné.

Et pourtant...

Ce que le scorpion oubliait,

c'est que lorsqu'on pique sa seule bouée,

lorsqu'on trahit celle qui vous porte,

on finit soi-même par couler.

Car au milieu de la rivière,

sans la grenouille,

le scorpion n'a plus personne pour le maintenir hors de l'eau.

Il sombre aussi.

Toujours.

C'est la morale de l'histoire.

La seule.

Au nom de ces femmes et de ces hommes qui ont déjà survécu à une première noyade, au nom de leur loyauté trahie, au nom de leur confiance bafouée, l'UNSA SNUCD condamne le scorpion pour haute trahison et rappelle qu'aucun scorpion ne traverse la rivière en piquant celui qui le porte.
Jamais. »

Nous reviendrons à une déclaration plus classique la prochaine fois

Stéphane Boënnec : Nous allons clore ce comité extraordinaire. Je me joins à l'ensemble de l'équipe pour vous souhaiter de belles fêtes de fin d'année.

Stéphane Boënnec remercie les participants et clôt la séance du vendredi 5 décembre 2025 à 12h35.

Alexandre DEPART
Secrétaire du CCSE

A black ink signature consisting of a stylized 'A' with a horizontal line extending to the left.

Stéphane BOENNEC
Président du Comité Central Social
et Économique

A blue ink signature consisting of a stylized 'S' with a horizontal line extending to the right.