

PROCÈS-VERBAL DE LA REUNION EXTRAORDINAIRE DU COMITÉ CENTRAL SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DE L'UES AUCHAN HYPER SUPER DU 16 JUILLET 2025

ETAIENT PRESENTS :

LA DIRECTION

Stéphane Boennec (Président du CCSE), Philippe Mauger (DRHT A320), Simon Naslis (Responsable performance ARF), Aude Meyer (Responsable des Supermarchés A320).

LES MEMBRES

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

CGT

Dominique Viero
Jennifer Treguesser

Patricia Julia

Absences excusées

*Véronique Gueguen
David Fourit*

LES REPRESENTANTS SYNDICAUX

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

LES DÉLÉGUÉS SYNDICAUX RETAIL.....

CGT	Jean Pastor (absent)
CGT	Christian Pancioni
SNTA FO	Nadia Dahmani
SNTA FO	Alexandre Depart
UNSA	Thomas Meyer
UNSA	David Lopez Mendez
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 13 juin 2025
- Information sur la signature d'un accord de participation ARF pour l'année 2025

- Information et consultation sur le projet de cession de 9 sites des sociétés ASuper1, ASuper2, ASuper3, ASuper4

Stéphane Boennec ouvre la séance du jeudi 16 juillet 2025 à 9h00.

Stéphane Boennec : Bonjour à tous et merci d'être présents à Lille pour ce comité central extraordinaire du 16 juillet 2025.

Tour de table.

I. APPROBATION DU PROCES-VERBAL DU 13 JUIN 2025

Philippe Mauger : Merci aux dernières remontées faites fin de semaine dernière. Y a-t-il des modifications à apporter ? Nous approuvons donc le PV.

Le Procès-verbal est approuvé à l'unanimité des présents et représentés avec 24 voix pour.

III. INFORMATION ET CONSULTATION SUR LE PROJET DE CESSIION DE 9 SITES DES SOCIETES ASUPER1, ASUPER2, ASUPER3, ASUPER4

Stéphane Boennec : Nous déroulons sur le sujet majeur de la journée portant sur l'information consultation relative au projet de cession de plusieurs magasins. Comme vous le savez, depuis plus d'un an, l'entreprise Auchan s'est engagée dans de nombreux efforts pour redresser et mettre sur la route du profit et de la rentabilité, l'ensemble des magasins repris au sein du réseau. Les équipes locales des magasins intégrés ont été mobilisées. Des plans d'action ont été mis en place notamment sur les démarques, la gestion des charges et la dynamique commerciale. Pourtant, malgré l'engagement collectif, les résultats et les perspectives de certains magasins ne sont pas au rendez-vous et ne donnent pas de tendances satisfaisantes aujourd'hui. Ce matin, nous allons discuter du fruit d'un constat partagé. Le modèle d'exploitation actuel dans ses configurations ne permet pas de garantir une pérennité économique suffisante, en particulier en lien à des dettes techniques importantes, des charges structurelles élevées et des loyers en fonction de certains sites, trop lourds. Nous savons très bien que cette annonce peut générer de l'inquiétude, du désarroi et des questions légitimes au sein des équipes concernées. Nous voulons dire avec clarté que c'est pour éviter une fermeture que nous avons cherché des alternatives comme des repreneurs potentiels. Nous avons tout tenté et aujourd'hui, nous proposons une cession responsable vers un acteur dont le modèle serait plus adapté afin de préserver l'emploi et la continuité de l'activité sur le site. C'est un choix difficile mais assumé avec un objectif clair, celui de pouvoir garantir un avenir professionnel à chaque collaborateur dans un cadre stable. Le contexte du marché reste très difficile avec une instabilité importante. Plus aucun magasin, plus aucune enseigne à date n'est totalement à l'abri aujourd'hui. C'est cela qui nous pousse aujourd'hui à suivre une gestion dynamique et lucide du parc dont nous avons la responsabilité afin de renforcer son efficacité et son modèle pour continuer d'investir là où c'est pertinent pour redonner de l'attractivité à l'ensemble de nos magasins. Les principaux points qui vous seront présentés par Aude ce matin sont le contexte et l'opération, les sites concernés ainsi que les impacts économiques et sociaux liés à ce projet. L'objectif pour nous est clair. Il est de pouvoir répondre dans la mesure du possible aujourd'hui ou plus tard, à l'ensemble de vos questions avec la plus grande exigence de clarté et de dialogue.

Philippe Mauger : Je parlerai aussi à la fin de la participation car un accord a été signé et A320 est rentré dedans. Je me dois de vous donner des explications pour savoir la configuration et comment ça fonctionne.

Mikael Arnaudo CFDT : Pour la CFDT, nous avons une déclaration à faire.

« Le 05 juillet 2025 à 17 h, la Direction nous a convié à une visioconférence pour nous annoncer la cession de magasins A 320.

Le jour même, alors que cette information devait rester confidentielle, la presse annonçait la cession de magasins, les potentiels repreneurs et même les dates des CCSE.

Comment se fait-il que la presse ait récupéré avant l'annonce et avant le CCSE du 16 juillet autant d'informations fiables ?

La CFDT dénonce avec fermeté ces agissements. C'est inadmissible !!! Nous n'accepterons plus ce mépris évident envers les milliers de salariés qui vous ont fait confiance.

Une fois de plus, vous n'hésitez pas à vendre des femmes et des hommes consciencieux qui ont œuvré pour la majorité d'entre eux tout au long de leur carrière, d'abord pour le GROUPE CASINO et depuis un peu plus d'un an pour AUCHAN. Ce même groupe qui aujourd'hui se débarrasse d'eux dans un but purement économique et de rentabilité.

La CFDT exige que toute décision impactant l'avenir des collaborateurs et des magasins soit étudiée et débattue avec les organisations syndicales, et non livrée en avant-première à la presse.

Nous exigeons de rencontrer la direction et services des ressources humaines des repreneurs afin de garantir le respect des accords collectifs et négocier une charte sociale.

Aujourd'hui, Les sentiments qui dominent sont :

L'indignation, la trahison, la détresse, l'abandon.

Avez-vous seulement pensé aux centaines de salariés qui lisent ces informations anxiogènes, parfois exactes et même confirmées, sans aucun cadre, sans aucun accompagnement ? Des salariés plongés dans l'inquiétude, le flou et le doute, qui n'ont comme réponse que le silence d'une direction absente.

Et quel timing indécent : à quelques jours des vacances estivales, vous laissez planer la menace de restructurations ou de cessions. Est-ce pour éviter des mouvements sociaux ? Est-ce une stratégie pour calmer artificiellement les esprits ? Si c'est le cas, c'est non seulement maladroit, mais profondément irrespectueux.

Une fois encore, nous constatons que le sort des salariés passe après les intérêts financiers du groupe.

Une fois encore, la parole donnée en interne est bafouée.

Une fois encore, les femmes et les hommes qui font vivre les magasins sont traités comme des variables d'ajustement.

La CFDT exige des explications immédiates et des engagements clairs :

- Sur les projets de cessions évoqués dans la presse,
- Sur le calendrier réel envisagé,
- Sur le respect du dialogue social à l'avenir.

Les collaborateurs ne sont pas des numéros qu'on déplace ou dont on se débarrasse selon des logiques comptables. Ils méritent le respect, la transparence, et la considération.

La CFDT sera aux côtés des salariés, partout où il faudra défendre leur avenir, leur dignité et leurs droits. »

Philippe Mauger : Dans la façon dont c'est dit, nous avons l'impression que c'est nous qui avons dit à la presse ce qu'il y avait et ce n'est pas le cas.

Mikael Arnaudo CFDT : Ce ne sont pas les syndicats.

Philippe Mauger : J'entends mais c'est dans la façon de t'exprimer.

Mikael Arnaudo CFDT : Pourquoi la presse est au courant ?

Thomas Meyer UNSA : Nous avons une déclaration.

« Il y a tout juste un an, Auchan rachetait à Casino plusieurs magasins. Une opération présentée alors comme une opportunité stratégique, une promesse de continuité et d'intégration dans le groupe. Et aujourd'hui, un an à peine plus tard, ce sont 9 d'entre eux qui sont à nouveau cédés.

Encore une fois.

Encore une fois, ce sont les salariés qui trinquent.

Encore une fois, ce sont les femmes et les hommes sur le terrain qui paient les frais de décisions prises loin d'eux, souvent sans eux. Des décisions froides, désincarnées, prises entre dirigeants, bien souvent déconnectés du terrain.

Un an. Un an à intégrer des nouveaux outils, de nouvelles procédures, de nouvelles têtes. Un an à tout réapprendre. Et aujourd'hui ? On jette tout. On recommence. On efface et on rature des vies professionnelles comme on gère une feuille Excel.

Et on viendra nous dire, encore, que "c'est le marché qui est comme ça".

Mais qui fait le marché, sinon ceux qui le dirigent ?

Ce sont les actionnaires, les dirigeants, les fonds d'investissement — Casino hier,

Auchan aujourd'hui, un autre demain — qui organisent cette instabilité permanente, ce jeu de chaises musicales qui n'a rien d'un jeu pour les salariés.

On nous parle de stratégie, mais la seule logique à l'œuvre ici, c'est celle de la rentabilité immédiate, du désengagement social et de la déresponsabilisation.

Ce n'est plus de la gestion, c'est du sabotage.

Les salariés de ces magasins vivent avec l'angoisse au ventre. Ils se lèvent chaque matin sans savoir de quoi sera fait leur avenir. Ils doivent encore une fois faire leurs preuves, s'adapter, subir.

L'UNSA SNUCD tient à dire haut et fort sa colère.

Sa colère devant une telle désinvolture sociale.

Sa colère devant le mépris avec lequel on traite des équipes entières.

Sa colère, surtout, face à une entreprise qui semble avoir perdu le sens des responsabilités humaines. On ne construit pas une entreprise solide en traitant ses magasins comme des pions.

On ne fidélise pas les clients quand on méprise les salariés qui font vivre l'entreprise.

On ne mérite pas d'être un acteur majeur de la grande distribution française quand on traite ses équipes ainsi.

Le marché n'excuse pas tout. Le marché n'est pas un dieu.

Ce sont des hommes qui l'organisent. Et ce sont ces mêmes hommes qui doivent aujourd'hui assumer la responsabilité de leurs choix.

L'UNSA SNUCD sera aux côtés des équipes concernées, l'humain étant notre unique préoccupation. »

Christian Pancioni CGT :

« Il y a un an maintenant, le Groupe AUCHAN reprenait 94 magasins au Groupe CASINO. Pour fêter ce 1er anniversaire et s'en souvenir, la direction a comme projet de céder 9 supermarchés A320 sans parler de 13 supermarchés des natifs.

Quel beau cadeau pour les salariés en ce début de vacances estivales.

Celles et ceux qui ont façonné cette entreprise par leur force de travail, sont aujourd'hui les cibles d'une course à l'économie sociale voulue par les actionnaires.

Quoi de mieux que de l'apprendre par la presse par l'intermédiaire du journal "La Lettre" mieux informé que les élus et les salariés, et qui parle d'une véritable lessive sociale impactant près de 250 salariés.

Honte à cette avalanche de suppressions d'emplois annoncée au moment du départ en vacances.

Non satisfait de déjà supprimer 2 483 emplois par le PSE en cours, de la mise en place de la franchise ou/et location-gérance, d'avoir cédé l'hypermarché d'Epina y à Leclerc et de fermer définitivement le magasin de Sarcelles en janvier 2026, voilà que le coup d'accélérateur continue, et ce n'est sans doute qu'un début.

AUCHAN suit le même procédé qu'avait utilisé CASINO. Et que les salariés ont subi déjà une 1ère fois.

Nous ne sommes pas des kleenex.

Le respect de notre travail et de notre santé doivent être la priorité. Les travailleurs vont de nouveau subir un drame social.

Pourquoi avoir racheté des magasins CASINO si le groupe AUCHAN n'avait pas les moyens de ses ambitions. Pour rappel, il y a 1 an, le slogan dans les magasins à l'encontre des clients était : " **Ne changez rien, on change tout**".

Force est de constater que seule l'enseigne a changé pour la plupart des magasins. Peu ou pas d'investissement visible dans les établissements où cela aurait été pourtant bien nécessaire., ce qui a provoqué de la déception chez les clients. Des mauvais choix stratégiques et commerciaux avec notamment l'absence de métiers de bouche dans beaucoup de magasins.

Comme chez CASINO, se dirige-t-on vers une "vente à la découpe" de l'enseigne ? Nous pensons que cette stratégie ne vise qu'à enrichir les plus riches.

Aujourd'hui, les salariés se sentent jetés comme une marchandise périmée avec en plus un sentiment de déshumanisation et ce, en pleine période estivale.

Une fois de plus, ce sont eux qui vont servir de variable d'ajustement, subissant les mauvais choix de nos dirigeants qui veulent satisfaire les actionnaires.

Les élus CGT dénoncent un double discours :

La distribution de dividendes pour la famille MULLIEZ alors que les salariés en subissent les conséquences.

Les élus CGT seront vigilants sur la cession des magasins et seront aux côtés des salariés. »

Alexandre Depart SNTA FO :

« **FO SNTA** souhaite exprimer ses plus vives inquiétudes et sa ferme position concernant les nouvelles cessions de magasins annoncées au sein de l'UES AHS.

Alors que les salariés concernés par une première vague de cession en 2024 commencent à peine à retrouver un semblant de stabilité, voilà qu'une nouvelle série de transferts se profile à l'horizon. **Des**

salariés, déjà impactés une première fois, seraient une nouvelle fois confrontés à une cession de leur magasin, à moins d'un an d'intervalle.

Nous **tirons la sonnette d'alarme** : cette situation est **inacceptable**. Ce sont des femmes et des hommes qui, après avoir vécu une première rupture professionnelle, sont aujourd'hui à nouveau plongés dans l'incertitude la plus totale. Cela engendre une **grande détresse humaine**, des **risques psychosociaux majeurs**, et un **sentiment d'abandon** de la part de l'entreprise.

Ce n'est plus de la simple réorganisation : **c'est une maltraitance sociale institutionnalisée**. La répétition de ces cessions provoque stress, démotivation, perte de repères, et fragilise dangereusement le lien entre les salariés et l'entreprise. Elle génère de l'instabilité permanente, néfaste à la fois pour les individus et pour les collectifs de travail.

Nous dénonçons également **la stratégie ambiguë d'Auchan**, qui annonce des projets de relance, d'intégration ou de développement dans les magasins repris, laissant croire aux salariés qu'un avenir est possible sous cette nouvelle bannière. Mais après quelques mois de flou, ces mêmes sites sont brutalement retirés du périmètre et cédés à d'autres enseignes.

Cette pratique génère des illusions, nourrit de faux espoirs, et aggrave le sentiment de trahison et d'instabilité parmi les équipes. Elle mine la crédibilité du discours de la direction et installe un climat de défiance durable.

FO SNTA exige que l'entreprise assume pleinement ses responsabilités sociales. Cela passe par :

- Une **transparence totale** sur le projet de cession, ses objectifs réels, et le sort réservé aux salariés transférés ;
- Une **concertation réelle** avec les représentants du personnel avant toute finalisation de projet ;
- La **garantie du maintien des droits sociaux** des salariés transférés et de négocier une charte sociale.
- Un **accompagnement renforcé** pour les équipes impactées : reclassement, soutien psychologique, suivi RH individualisé ;
- Et l'**activation d'une procédure d'alerte RPS** (risques psychosociaux) pour les salariés visés par une seconde cession.

FO SNTA rappelle que l'information-consultation du comité central ne peut être une simple formalité. Elle doit permettre une analyse approfondie des impacts humains, économiques et sociaux du projet.

Nous serons particulièrement vigilants sur le respect du cadre légal, sur les droits des salariés, et sur la responsabilité sociale de l'entreprise. **FO SNTA refuse que les salariés soient à nouveau les variables d'ajustement** d'une stratégie à court terme, et **restera pleinement mobilisé** pour défendre leurs intérêts. »

Philippe Mauger : Merci.

Laurent Milazzo CFTD : Vous avez dit que les salariés des magasins concernés étaient anxieux. Nous, ça fait des années que nous subissons ça avec Casino. Tous les salariés ex-Casino ont subi des PSE, des vagues de vente de magasins. Tout le monde est anxieux. Vous dites qu'aucune enseigne n'est à l'abri. C'est vrai. Mais vous c'est un peu plus car vous représentez 8 % de parts de marché. Il y a donc plus de risques qu'avec des leaders de la grande distribution. Il faut investir dans les magasins. A priori, ceux où il y a eu des travaux sont en phase de reprise. Il faudrait investir rapidement dans les magasins qui ont été laissés à l'abandon afin que les salariés puissent travailler dans de bonnes conditions. Arrêtez de faire des plans de vente à la découpe comme nous avons subi depuis des années.

Stéphane Boennec : J'entends ce que vous dites. On va dérouler l'ensemble. Ce n'est pas de gaieté de cœur que nous faisons ce type d'opération. Nous reviendrons sur un certain nombre des points mentionnés à travers les présentations faites. Sur chacun des sites, vous pourrez poser des questions. Avec Philippe, nous avons reçu des questions sur lesquelles on s'engage à répondre. Nous allons débiter avec Simon sur l'ensemble des résultats de l'entreprise avant de voir chacun des sites concernés.

➤ Contexte et opération envisagée

Thomas Meyer UNSA : Nous pouvons intervenir ?

Stéphane Boennec : C'est comme vous le souhaitez. Si ce sont des questions par rapport au contexte, il n'y a pas de problème. Si ce sont des questions liées aux sites, vous avez après l'ensemble des détails site par site.

Philippe Mauger : Je souhaite ajouter quelque chose. Au travers des questions posées, une indique que nous n'avons pas analysé le sujet RH. Je m'en suis occupé dans l'intégralité. L'analyse RH a été très succincte parce que nous n'avions pas accès aux magasins. On nous avait envoyé des listes de nombre de collaborateurs. Je n'avais pas les noms. Entre ce que j'ai récupéré comme données et le jour de la reprise, la réalité de ce qu'était la première vague, il y avait des écarts monstrueux. Jusqu'à la reprise, en théorie, les structures étaient bonnes voire trop importantes. C'est un long sujet que j'ai eu avec vous. Nous avons une différence entre la théorie et la réalité de ce que nous avons vu à la reprise. Nous n'avions pas le droit d'avoir accès aux magasins. Nous n'avions aucun droit de prendre contact avec les DM jusqu'au jour de la reprise.

Dominique Couton SNTA FO : Ce sont encore les salariés qui en pâtissent.

Sylvie Zaino SNTA FO : Si nous en sommes là aujourd'hui, c'est à cause de Casino ?

Philippe Mauger : Ce n'est pas ce que je dis. Je réponds à une des questions.

Dominique Couton SNTA FO : L'être humain est encore en train de souffrir.

Philippe Mauger : Je réponds honnêtement à une question posée.

Sylvie Zaino SNTA FO : On vous a imposé une reprise agile. Qu'est-ce que vous entendez par agile ?

Stéphane Boennec : C'est de dire que nous avons un temps très court sur lequel on reprenait un groupement de magasins ou nous ne le prenions pas.

Sylvie Zaino SNTA FO : Vous avez donc repris un groupe de magasins sans savoir si vous étiez capables d'assumer derrière.

Stéphane Boennec : Le modèle commercial proposé avec son organisation telle qu'elle est aujourd'hui, avec le commerce tel qu'Auchan est capable de le proposer, ne marche pas partout sur les sites pour faire en sorte que la perte de 100 M de l'an dernier puisse être en ligne avec l'objectif. L'actionnaire est enclin à perdre l'argent mentionné dans les objectifs mais pas plus. Nous doublons nos écarts. Nous sommes en difficulté. Nous avons de belles évolutions mais qui ne sont pas suffisantes pour nous permettre d'être en ligne avec l'attendu. Quand on se projette, on se dit que nous n'y arriverons pas avec le modèle commercial proposé.

Sylvie Zaino SNTA FO : Vous n'y arriverez sur aucun magasin. A quand les suivants ? Pour tous les Casino, on fonctionnait sur les mêmes modes.

Stéphane Boennec : Je ne suis pas d'accord. Il y a des magasins qui vont dans le bon sens. En regardant les projections, nous allons gagner de l'argent.

Sylvie Zaino SNTA FO : Des magasins où vous avez investi.

Stéphane Boennec : Pas seulement.

Sylvie Zaino SNTA FO : Si le modèle n'est pas viable, pour tous les autres qui vont suivre, le modèle ne sera pas plus viable. Je le comprends ainsi.

Stéphane Boennec : Je le respecte mais je ne le prends pas comme cela. J'espère avoir raison sur la partie des magasins que je défends.

Thierry Girouin SNTA FO : Concernant les 9 magasins, pourrions-nous savoir quel a été le prix d'acquisition à Casino et quelle est la valorisation envisagée avec leurs repreneurs ? Y a-t-il un prix déjà fixé pour savoir si nous faisons un delta positif ?

Stéphane Boennec : Il n'y a pas de vente de magasins aujourd'hui. C'est une lettre d'intérêt qui est faite sur laquelle il n'y a pas de valeur. Les potentiels repreneurs, pour les 9 magasins concernés, sont Lidl. Aucune valeur a date n'a été déterminée.

Dominique Couton SNTA FO : Les 9 sont Lidl ?

Stéphane Boennec : Oui.

Nathalie Buchet SNTA FO : Les employés vont donc aller chez Lidl. S'ils ne veulent pas y aller, ils partent d'eux-mêmes. Ils n'ont pas le choix et subissent la vente.

Sylvie Zaino SNTA FO : Dans la lettre, il a été dit pour 30 M€.

Stéphane Boennec : Je n'ai pas de valeur. D'avoir des informations qui sortent nous met plus dans l'embarras.

Philippe Mauger : Sur la lettre, ils parlaient de 27 magasins...

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Tu disais tout à l'heure que vous aviez eu des informations erronées concernant les effectifs. En revanche, comment se fait-il que ce qui nous est présenté aujourd'hui sur les effectifs est faux ? Par exemple, sur Toulon, vous annoncez 5 AM et 2 cadres alors qu'il y a 4 AM et 1 cadre.

Philippe Mauger : Les effectifs ont été sortis à fin mai. Le cadre était une personne qui était directeur adjoint en formation. Si je sors les effectifs aujourd'hui, il n'y est plus. Il avait une affectation administrative sur le magasin.

Sylvie Zaino SNTA FO : Vous allez faire comme Casino et donner des bons éléments à Lidl.

Frédéric Pereira De Rezende UNSA : Je pense que le mal est plus profond que les Casino car des natifs vont également être cédés. C'est qu'il y a un problème général. Ce n'est pas lié aux A320.

Stéphane Boennec : C'est ce que nous mentionnons. C'est au global. Le modèle n'est pas adapté sur certains endroits par rapport à la concurrence. Notre objectif sur les premiers 12 magasins où nous allons réinvestir, j'y crois et je crois sur une remontée des chiffres nous permettant derrière d'avoir un retour positif. Ce n'est pas facile. Nous sommes sur un contexte global où nous allons vers des concentrations de marques et de formats.

Laurent Cherry CFDT : Les stations-services seront reprises par Lidl ?

Stéphane Boennec : Oui. Ils s'implantent dans des endroits qui ne sont pas des modèles classiques chez cette enseigne. A la Valentine, pour capitaliser des parts de marché, ils sont prêts à venir dans un centre commercial alors qu'ils ont la plus grosse surface et le plus gros CA en Europe qui est à moins d'un kilomètre. Il n'y a plus de stéréotype.

Thomas Meyer UNSA : Est-ce que dans le cadre de ces cessions, nous pourrions organiser une rencontre avec John Paul Scally, le président de Lidl ? Nous aurons des questions à poser à Lidl pour l'accueil.

Philippe Mauger : C'est envisageable. Nous sommes encore très loin de cela aujourd'hui.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Est-ce que vous vous êtes assurés par rapport à l'autorité de la concurrence que tous les établissements ont une possibilité d'être validés ?

Stéphane Boennec : Nous ne pouvons pas le faire en avance. Nous respectons les étapes. La première est ici en CCSE national. Demain, ce sont les CCSE locaux et derrière, va se décliner toute la demande d'autorisations à l'autorité de la concurrence.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Pour Saint-Raphaël, il y a un Lidl à 2.7 km.

Stéphane Boennec : C'est l'environnement qui fait le poids. C'est le nombre de mètres carrés en alimentaire qui fait la différence plus que le nombre de sites.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Dans l'éventualité où il y aurait un refus de l'autorité de la concurrence, que comptez-vous faire ?

Philippe Mauger : Il n'y aura pas de fermeture.

Frédéric Pereira De Rezende UNSA : Pour les cessions des magasins, est-ce que ça ne va pas générer de la concurrence à des magasins Auchan qui seraient proches ?

Stéphane Boennec : Sur l'ensemble des magasins, il n'y a pas.

Philippe Mauger : Nous sommes aujourd'hui sur des promesses de Lidl. C'est un intérêt. Il se peut qu'ils ne soient plus intéressés. Dans ce cas, il n'y aurait pas de fermeture.

Thomas Meyer UNSA : Il y a un délai ?

Philippe Mauger : Il y en a mais ils ne sont pas figés. C'est une phase de démarrage.

Thomas Meyer UNSA : Ce sera fait en septembre ?

Philippe Mauger : Je pense.

- Contexte et opération envisagée

Sylvie Zaino SNTA FO : Pouvons-nous avoir le nombre de salariés et non les ETP ?

Philippe Mauger : J'ajouterais le nombre de personnes.

Stéphane Boennec : Vous avez le détail sur chacun des sites à fin mai.

- Contexte et opération envisagée
- Présentation et situation des 9 magasins

Thomas Meyer UNSA : Pour Paris Vaugirard, c'est dommage de ne pas avoir mis de photos de la galerie. Ce serait plus parlant pour expliquer pourquoi ça ne fonctionne pas. C'est une galerie fantôme. Tous les commerces sont fermés. Les loyers sont très chers. C'est un magasin avec une exploitation incroyable car juste en face de la gare Montparnasse. Il n'y a aucune publicité quand vous arrivez à la gare. Aucun investissement n'a été fait sur ce magasin. Vous avez remplacé Casino par Auchan sur la façade. Je ne suis pas étonné qu'il fasse partie de la liste. Depuis 30 ans, les salariés ont connu la valse des enseignes. Demain, Lidl. Je suis très inquiet car je ne pense pas que Lidl ne décolle sur cette galerie si les moyens restent tels qu'ils sont. Je suis inquiet pour les salariés derrière. Des hommes et des femmes restent à travailler dans une galerie qui n'est absolument pas faite pour faire venir les clients.

Aude Meyer : Nous sommes locataires. Nous ne pouvons pas faire tout ce que nous voulons. Les démarches ont été faites mais nous nous heurtons à des gens qui ne nous entendent pas.

Thomas Meyer UNSA : Ce n'est pas une surprise car Casino a été incapable de le faire pendant des années.

Stéphane Boennec : Nous avons affaire à des propriétaires qui gèrent des loyers comme une rente. Les supers sont beaucoup de petits propriétaires alors que sur les hypers, ce sont des gros qui ont X sites et avec qui on collabore pour plusieurs sites. C'est donc plus facile d'entrer en négociation. C'est pour cela que nous commençons à avoir des résultats qui, j'espère, seront positifs. Concernant les supers et celui-ci notamment, il ne veut rien entendre.

Thomas Meyer UNSA : Il y a tout pour réussir là-bas mais la dimension autour du bailleur, vous la connaissiez.

Stéphane Boennec : Non.

Thomas Meyer UNSA : Il fallait nous écouter car nous la connaissons depuis des années.

Stéphane Boennec : Nous n'avions pas la partie contractuelle. Quand nous sommes face au bailleur et que nous devons trouver des solutions pour donner une chance au site, c'est très compliqué sur les supers. Sur Vaugirard, le modèle d'Auchan n'est pas compatible.

Thomas Meyer UNSA : Nous sommes inquiets pour demain. Est-ce que Lidl va réussir là où Casino et Auchan ont échoué ? Je n'en suis pas sûr.

Stéphane Boennec : Nous verrons. Il va regarder les éléments qu'il n'a pas à date. Il se positionnera ensuite.

➤ Présentation et situation des 9 magasins

Thomas Meyer UNSA : Il y a un Lidl avenue du Maine. C'est pour cela que je suis très étonné que Lidl se positionne sur ce magasin.

Aude Meyer : Effectivement.

Stéphane Boennec : J'ai mentionné l'exemple de la Valentine où il y a le plus grand Lidl de France et où ils vont ouvrir le deuxième plus grand au sein de la Valentine.

Jennifer Treguesser CGT : Quelles garanties avez-vous que les magasins restent ouverts si ce n'est pas repris ? Vous l'affirmez ?

Stéphane Boennec : Oui. Nous ne fermerons pas. Si nous fermons, nous viendrons en face de vous et ce n'est pas l'objectif. Tous les vendredis, nous avons avec Aude pour les supers et Philippe Lonjon pour les hypers, une opération coup de poing sur les loyers. C'est un impact considérable sur nos comptes d'exploitation. Ce n'est pas parce que ces magasins sont en intention de reprise que nous arrêtons toutes nos actions. Nous sommes toujours en action sur ces magasins car à date, ils ne sont pas repris.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Ce n'est pas une situation que vous venez de découvrir. Quand vous avez fait l'achat il y a un an, vous étiez au courant de la situation concurrentielle. Comment se fait-il d'avoir l'impression que vous découvrez une situation qui n'est pas pérenne ? Pourquoi avoir acheté des magasins si vous n'étiez pas sûrs de leur réussite.

Stéphane Boennec : Nous le savions. Il y avait un package de magasins. Ça s'est fait de façon rapide et groupée.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : C'était imposé ?

Stéphane Boennec : Il y avait un groupe de magasins que nous devions intégrer sur lesquels, en connaissant Paris, nous nous sommes dit pourquoi pas tenter. En revanche, nous n'avions pas les éléments tels que la dette technique, les loyers et l'impossibilité de renégocier. Sur un autre pays, nous avons fait des reprises et nous avons le temps de négocier avec le propriétaire. Là, nous n'avons pas pu interagir avec le propriétaire. Le magasin a une tendance de CA qui progresse mais qui n'est pas suffisante pour écraser ses frais. Le magasin peut faire du chiffre.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Est-ce un choix délibéré de votre part d'avoir sélectionné ces 9 magasins ou est-ce que c'est parce que Lidl a mis une option sur ces magasins que vous avez choisi de les prendre ?

Stéphane Boennec : Ce sont les magasins que nous avons projetés à 3 ans. Quand on voit que ça ne fait que s'aggraver, nous devons prendre des décisions.

Sylvie Zaino SNTA FO : Le salarié est donc un cobaye. On tente, on achète, on fait une expérience.

Stéphane Boennec : Tu es libre de tes propos.

Sylvie Zaino SNTA FO : C'est l'impression que j'ai.

Thomas Meyer UNSA : Avant, vous aviez une force incroyable qui était la fidélité des salariés avec des gens qui mouillaient le maillot. Nous avons intégré la culture Auchan avec cœur, passion et détermination. Aujourd'hui, nous avons l'impression de cette idée de cobaye et nous perdons la notion de fidélité. Nous n'avons plus la culture d'entreprise et nous ne pouvons pas l'avoir car nous sommes sur un siège éjectable. La grande distribution ne fait rêver personne. Les salaires sont extrêmement bas et nous sommes des variables. Nous ne pourrions pas nous étonner d'avoir du mal à recruter.

Sylvie Zaino SNTA FO : C'est un tsunami... Les salariés avaient confiance en Auchan. Un an après, c'est dur de continuer à motiver les équipes. Les salariés sont dégoûtés. Il faut les comprendre.

Stéphane Boennec : Ce n'est pas l'optique. Des décisions sont prises et sont douloureuses humainement sur les sites concernés. A côté de ça, on parle d'un nombre de magasins limité.

Sylvie Zaino SNTA FO : Tu nous parles de magasins et moi, d'êtres humains.

Stéphane Boennec : Oui, de magasins et de leurs équipes.

Dominique Couton SNTA FO : Vous pouvez certifier qu'il n'y en aura pas d'autres ?

Stéphane Boennec : Nous mettons tout en œuvre pour faire en sorte que les magasins qui sont à bannière Auchan puissent le rester.

Sylvie Zaino SNTA FO : Aux vues du délai que nous avons laissé, entre le rachat et les ventes, je me demande si on a laissé le temps au temps. Nous sommes nous donnés tous les moyens ? Je suis convaincue que non.

Stéphane Boennec : C'est ton point de vue que je respecte sur lequel nous avons une idée différente.

Sylvie Zaino SNTA FO : Vis-à-vis des collègues, je ne peux pas l'entendre.

Dominique Couton SNTA FO : Ce sont encore les gens qui vont subir.

Naïma Mamou SNTA FO : C'est ce que les collègues remontent à juste titre. Cela fait un an à peine. C'est une petite grappe, le début d'autre chose... Nous sommes passés par là, nous ne sommes pas dupes.

Mikael Arnaudo CFDT : On sait très bien que Lidl travaille avec moins de personnel.

Philippe Mauger : Nous sommes sur un principe avec une reprise intégrale de l'ensemble des collaborateurs. Il n'y a pas le choix.

Thomas Meyer UNSA : Je vous invite à regarder le reportage sur Lidl. Lidl n'a pas vocation à bien traiter ses salariés. On le sait.

Philippe Mauger : Un travail a été fait chez eux depuis un certain temps avec de grosses modifications.

Sylvie Zaino SNTA FO : Les améliorations ont été faites sur le siège mais ne sont pas redescendues.

Mikael Arnaudo CFDT : Il y a une date butoir sur la vente des magasins ?

Philippe Mauger : Il y a un rétro planning hypothétique avec une mise en place fin octobre.

Stéphane Boennec : La projection est au dernier trimestre de cette année.

Christian Pancioni CGT : Sur les 9 magasins, tous sont en location ?

Stéphane Boennec : Oui.

Christian Pancioni CGT : Est-ce que sur les 9 magasins, le bail arrivait à expiration ?

Stéphane Boennec : Non car nous aurions pu renégocier.

➤ Présentation et situation des 9 magasins

Thomas Meyer UNSA : Les chiffres sont arrêtés à quelle date ?

Philippe Mauger : Fin mai. C'est pour cela qu'il peut y avoir quelques variations.

➤ Présentation et situation des 9 magasins

Thierry Girouin SNTA FO : Pourquoi avez-vous abandonné le projet de réduction de surface ?

Stéphane Boennec : Nous ne l'avons pas abandonné. Dans la réalisation, nous n'avons pas eu de retours positifs par rapport à une chaîne de boulangerie ou de bricolage par exemple, qui pourrait générer du trafic sur un des magasins concernés.

Thierry Girouin SNTA FO : Si vous aviez un retour d'un investisseur, vous pourriez revoir votre position ?

Stéphane Boennec : Nous n'y croyons pas. Nous travaillons dessus depuis octobre-novembre dernier. C'est très long.

Cécile Piveteau SNTA FO : Il y a un Lidl à 5 minutes.

Aude Meyer : En effet.

➤ Présentation et situation des 9 magasins

Cécile Piveteau SNTA FO : Vous n'avez pas découvert le loyer. L'an dernier, vous le saviez déjà.

Simon Naslis : Là, c'est hors loyer. Le loyer est important sur le magasin mais hors loyer, on perd quand même 600 K€. Sur les 4 prochaines années, c'est projeté à 1.5 M€.

Cécile Piveteau SNTA FO : Où sont les 402 K€ d'investissement ?

Simon Naslis : Le matériel informatique, les logiciels caisse, le renouvellement du petit matériel, l'enseigne et la réfection du parking.

Aude Meyer : Le parking en partie car ça a été porté par le propriétaire.

Cécile Piveteau SNTA FO : Quand vous dites « malgré le travail et la dynamisation du commerce, relance des stands », vous parlez de quels stands ?

Aude Meyer : La boucherie rouverte.

Cécile Piveteau SNTA FO : J'y travaille. La boucherie n'a jamais été rouverte.

Aude Meyer : La boucherie arrivait par un fournisseur ?

Cécile Piveteau SNTA FO : Non, nous avons des bouchers.

Aude Meyer : En exploitation Casino ?

Cécile Piveteau SNTA FO : Oui.

Aude Meyer : Ce n'est pas ce que m'a dit le directeur.

Cécile Piveteau SNTA FO : Nous avons déjà un chef boucher. La moitié est industrielle.

Aude Meyer : Il y a eu un boucher ajouté.

Cécile Piveteau SNTA FO : Mais pas de trad d'ouverte. On nous avait promis un traiteur que nous n'avons jamais vu. On nous avait promis un drive en septembre, nous ne l'avons jamais eu. Tout ce que vous nous avez promis en arrivant, nous n'avons rien vu. Vous nous traitez de la même façon que quand vous nous avez accueillis. Vous nous avez pris pour des merdes en arrivant, vous nous laissez partir comme des merdes. Nous ne nous sommes jamais autant sentis dévalorisés. On nous vend avec les meubles. Vous n'allez pas nous pourrir les vacances, vous nous avez déjà pourri l'année.

➤ Présentation et situation des 9 magasins

Thomas Meyer UNSA : Le site de Carrières est assez éloigné des axes.

Aude Meyer : C'est un magasin de quartier.

Thomas Meyer UNSA : Nous sommes sur un site où il y a un supermarché Auchan natif à proximité qui fonctionne très bien.

Aude Meyer : C'est un gros porteur.

➤ Présentation et situation des 9 magasins

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Mise à part le contexte concurrentiel, est-ce que le loyer est la raison principale qui a poussé à choisir ces magasins ?

Stéphane Boennec : Nous sommes partis sur le niveau de résultat par rapport à l'objectif, les valeurs négatives qu'a présenté Simon. Après, nous regardons d'où ça vient. On s'aperçoit que dans beaucoup de cas, il y a un niveau de marge insuffisant pour payer nos charges et nos charges aujourd'hui, ce sont essentiellement les loyers. A côté de ça, il faut regarder le volume de dette technique que nous devons être capables de mettre en place avec un retour sur investissement qui n'est pas au-dessus de 10 ans et ce n'est pas possible.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Si je comprends bien, c'est donc en partie en raison d'un loyer excessif et entre autres, sur la dette technique. Qu'est-ce qui demain, va vous empêcher de faire le même constat sur d'autres magasins et d'en venir à cette situation ?

Stéphane Boennec : Le niveau des marges progresse avec un même positionnement prix. Il y a un travail des loyers. Nous passons un temps important dans la renégociation des baux pour tomber sur des loyers plus réalistes.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Comment expliquez-vous que dans un même temps, sur 13 magasins Auchan natifs, les deux tiers sont propriétaires des murs et pourtant, vous vous en séparez quand même ?

Stéphane Boennec : Je ne suis pas rentré dans le détail de ces magasins. Ce n'est pas mon scope.

Véronique Bigards CFE-CGC : Sur les 94 ex-Casino, combien ont des signes encourageants ?

Stéphane Boennec : Je pourrais vous donner la liste. Je dirais qu'il y a un volume important de magasins qui progressent avec des plans d'action pour arriver à maintenir un niveau de CA avec le même niveau d'indice prix, un volume de marge à travers des actions sur les démarques, une amélioration de la productivité et l'ensemble des autres frais de charges. Nous sommes là pour les supers et non pour l'ensemble. Nous pourrions reprendre le sujet sur un prochain CCSE.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Les 9 magasins ne sont pas forcément les 9 derniers du classement des 94 magasins. Nous sommes d'accord ?

Stéphane Boennec : Ce sont des magasins qui sont sur des trajectoires à 3 ans sur lesquels on ne voit pas de changement de tendance.

Nathalie Buchet SNTA FO : Il n'y en a que 9 ? Les autres partent plus en évolution ?

Stéphane Boennec : Ce qui m'intéresse, ce sont ceux en ligne avec nos niveaux d'attente.

- Présentation et situation des 9 magasins

Thomas Meyer UNSA : Si vous avez un candidat ?

Philippe Mauger : Il sera étudié.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Pouvons-nous avoir l'effectif concerné global en salariés, AM et cadres ?

Philippe Mauger : Oui, je note.

- Présentation et situation des 9 magasins

Thomas Meyer UNSA : Nous sommes allés à Antibes. Nous sommes passés par le parking et nous sommes restés bloqués 30 minutes à cause des ascenseurs. Si vous prenez le mauvais, vous ne trouvez pas le magasin.

Aude Meyer : Le parking ne nous appartient pas. Il est sous-loué à plusieurs activités. Nous avons mis en place une participation pour nos clients. Nous prenons en charge une partie de leur parking selon leur panier.

Sylvie Zaino SNTA FO : Où avez-vous les CA des magasins concurrents ?

Stéphane Boennec : Ce sont des bases de données partagées et obtenues de façon légales.

Sylvie Zaino SNTA FO : Donc avant d'acheter les magasins Casino, vous aviez déjà les CA des magasins. Vous saviez que les magasins ne fonctionnaient pas.

Stéphane Boennec : Tout à fait. Nous n'y allions pas de façon aveugle.

Sylvie Zaino SNTA FO : Ce n'est pas ce que j'ai compris au début.

Stéphane Boennec : Nous n'avions pas les relations avec les propriétaires.

Sylvie Zaino SNTA FO : Avoir déjà la notion du CA au mètre carré me paraît être une information déjà pertinente.

Stéphane Boennec : Ce qui est important, c'est la tendance et comment faire pour la changer.

- Présentation et situation des 9 magasins
- Conséquences sociales et modalités d'accompagnement des salariés

Thomas Meyer UNSA : Dès lors qu'il y a un accord, il y a obligation de suivre l'enseigne. Les collègues sont au courant de leur sort. S'ils veulent anticiper ce changement d'enseigne et rester chez Auchan, allez-vous faciliter les mobilités ?

Philippe Mauger : Tout collaborateur peut voir les postes à pourvoir chez Auchan. Les mutations sont possibles. Nous regarderons dans le détail selon la faisabilité. Il faut que ça se fasse dans une réflexion assez rapide.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Quelle est la deadline pour la réponse de Lidl ?

Stéphane Boennec : Il y a plusieurs enseignes qui sont sur les rangs en termes d'intérêt. Il y a la lettre d'intérêt et l'ensemble des études par les enseignes sur chacun des sites. En termes de planning, c'est une opération potentielle pour le dernier trimestre de cette année.

Laurent Milazzo CFDT : Si Lidl change d'avis ou que l'autorité de la concurrence refuse, ça ne ferme pas. C'est une démarche différente qu'avec Casino où c'était le repreneur qui prenait le risque que si l'autorité de la concurrence refuse, devait revendre ?

Philippe Mauger : Nous ne vendrions pas. On le garderait.

Laurent Milazzo CFDT : Est-ce qu'il y aura une demande de dérogation comme avec Casino ?

Stéphane Boennec : Nous n'avons pas les informations.

Laurent Milazzo CFDT : C'est important car il a été dit que le magasin resterait chez Auchan en cas de refus. Ce n'est pas la même procédure qu'avec Casino.

Philippe Mauger : Nous étions rentrés dans une situation de reprise rapide qui faisait que nous ne pouvions pas attendre la décision de l'autorité de la concurrence dans une configuration avec près de 100 magasins pour nous.

Laurent Milazzo CFDT : Nous avons presque attendu un an pour avoir leur avis. La vente ne se fera donc pas en 2025.

Philippe Mauger : Nous l'avons eu au mois de septembre ou octobre.

Stéphane Boennec : Nous poserons la question aux personnes qui sont aux affaires sur ce point. Nous n'avons pas de retours. Je n'ai aucun contact avec Lidl. Nous reviendrons vers vous avec plus d'éléments.

Laurent Milazzo CFDT : Nous sommes en comité central. Nous n'avons pas d'information.

Stéphane Boennec : Nous n'en avons pas non plus.

Philippe Mauger : Les réponses seront peut-être plus rapides pour 9 magasins que pour 100.

Laurent Milazzo CFDT : Je ne vois pas comment un magasin vendu peut revenir.

Stéphane Boennec : Nous sommes ensemble pour faire une information consultation sur ces magasins. Demain, il y aura les CCSE locaux et ensuite, il y aura la demande aux autorités de la concurrence pour les autorisations. On parle d'un nombre réduit de magasins. Je pense que ce n'est donc pas le même cadre que ce qui a été fait l'année dernière.

➤ Conséquences sociales et modalités d'accompagnement des salariés

Nathalie Buchet SNTA FO : Les personnes ayant des métiers spécifiques comme un boucher feront quoi à Lidl ?

Philippe Mauger : Je ne sais pas.

Thomas Meyer UNSA : D'où la nécessité de rencontrer le président de Lidl.

Nathalie Buchet SNTA FO : C'est bien de vendre les magasins mais que deviennent les salariés ?

Philippe Mauger : Je prends note de la demande.

➤ Conséquences sociales et modalités d'accompagnement des salariés

Laurent Milazzo CFDT : Les repreneurs vous ont-ils fait cas des accords en cours ?

Philippe Mauger : Je n'ai eu aucun contact.

Laurent Milazzo CFDT : Les Lidl n'ont pas tous la convention collective.

Philippe Mauger : Ils sont en 22.16.

- Conséquences sociales et modalités d'accompagnement des salariés

Laurent Milazzo CFDT : Les informations seront publiques ? Sous quel délai ?

Stéphane Boennec : La liste de magasins est déjà sortie.

Laurent Milazzo CFDT : Les informations données sont confidentielles ?

Stéphane Boennec : Il n'est pas normal que des informations fuient quand on doit respecter un process. Demain, il n'y aura plus d'informations confidentielles car tout le monde aura les informations. L'intérêt est que ça reste au sein de l'entreprise.

Thomas Meyer UNSA : Nous n'avons pas la liste des magasins natifs qui sont aussi cédés.

Stéphane Boennec : Je peux vous les énumérer. Il y a Marquette-Lez-Lille, Noyelles-lès-Vermelles, Gisors, Saint-Pierre-des-Corps, Bordeaux Grand Parc, Gradignan Malartic, Cournon, Lyon Duchère, Lyon Etats-Unis, Voiron, Grenoble Perrot, Aubagne, Bordeaux Benauges.

Thierry Girouin SNTA FO : Les 13 magasins natifs sont aussi vendus à Lidl ?

Stéphane Boennec : Ils ne sont pas vendus. C'est un intérêt. Il y a 3 enseignes : Lidl, Leclerc et Intermarché mais la majorité des sites sont Lidl.

Thomas Meyer UNSA : Ce ne sont que des supers ?

Stéphane Boennec : Oui.

Sylvie Zaino SNTA FO : Quand on parle de confidentialité, avant la réunion du jour, les CSE des magasins ont déjà été convoqués.

Philippe Mauger : Oui mais sans les documents.

Sylvie Zaino SNTA FO : Ils ont bien compris que quelque chose se préparait.

Philippe Mauger : Ce genre d'information doit être expliquée le plus vite possible. Il nous était impératif que les élus des magasins soient vus le plus vite possible. Nous ne pouvons pas faire plus. Il faut aussi voir les collaborateurs dans la foulée. Je me devais de respecter les délais de convocation de 3 jours des CSE pour le faire demain. Sinon, j'aurais envoyé les convocations aujourd'hui et ça se serait fait dans 3 jours.

Stéphane Boennec : On a sondé pour savoir quelle était la meilleure orientation pour communiquer. Le mieux est d'aller vite.

- Rétro planning envisagé

Nadia Dahmani SNTA FO : Les sites vont continuer à être approvisionnés ?

Philippe Mauger : Oui.

Stéphane Boennec : Dans la démarche, nous continuons toutes les actions comme pour les loyers.

Cécile Piveteau SNTA FO : Lidl n'a pas de stations-service. Comment ça va se passer ?

Stéphane Boennec : Les stations font partie de la reprise.

Philippe Mauger : Nous avons eu des questions formalisées. Cette semaine, je vais faire partir l'ensemble des questions posées aux OS. Je pense que ça peut intéresser tout le monde. Je vais faire un drive. N'ajoutez pas de question dessus. Si vous en avez, envoyez-moi un mail. Il n'y aura pas d'avis aujourd'hui.

Nous entrons dans le délai d'un mois. J'organiserais un visio dans un mois pour permettre à chaque OS de rendre un avis et vous envoyer les réponses aux questions. Faisons un tour de table à chaud, sans avis. Qui veut s'exprimer ?

Alexandre Depart SNTA FO : Je veux insister et revenir sur la détresse des salariés qui subissent une nouvelle fois, un an après, le même processus. Cécile a pris la parole. Elle représente tous les salariés, toutes OS confondues. C'est une détresse et une colère. Lidl a des conditions de travail complètement différentes ce qui va chambouler le quotidien de tous les salariés. Au-delà des données économiques, il y a l'aspect humain. Il y a eu des erreurs monumentales chez Casino. J'espère qu'elles ne se passeront pas chez Auchan. Il faut entendre la voix des salariés et être à leurs côtés malgré cette mauvaise nouvelle. Il faut être avec eux sur les sites. Un numéro de téléphone ne suffit pas. Subir encore une fois une cession de magasin, psychologiquement, c'est trop difficile. On ne se fait pas d'illusion. On se demande qui sera le prochain. Nous sommes au début d'un long processus et nous ne sommes pas naïfs. Dans les prochains CCSE, autant dire la réalité des chiffres et des situations des magasins pour se préparer le plus afin d'éviter la casse sociale.

Thomas Meyer UNSA : Nous nous sommes déjà bien exprimés sur le sujet. Nous avons l'impression d'être dans un mauvais film. Il faut avoir une sacrée résilience car nous en avons avalé des couleuvres depuis 2 ans. Il faut vraiment se mettre à la place de l'humain. Nous espérons voir le bout du tunnel. La conjoncture ne porte pas l'optimisme.

Véronique Bigards CFE-CGC : J'aimerais revenir sur le procédé. Ne serait-ce que sur mon magasin où des gens d'Auchan sont arrivés avec leur badge et un certain nombre de personnes. Quand nous leur avons demandé pourquoi ils étaient présents sur le magasin, on nous a répondu que ce n'était rien et que ce n'était que le service technique pour voir le magasin. Certes, nous ne sommes que des matricules mais derrière, il y a des êtres humains. Il n'y a pas de transparence. Quand vous avez ce genre de démarche, comment voulez-vous avoir confiance ? Nous ne pouvons pas avoir confiance en vous. Je n'ai pas les mots. Nous avons eu une deuxième visite où on nous a encore dit qu'il s'agissait des services techniques sauf que ce jour, un commercial nous a demandé pourquoi le patron d'Intermarché était dans nos réserves. Vous n'avez pas été honnêtes avec nous. C'est le pire. Aujourd'hui, ce sont nous. J'espère que vous avertirez les autres. Vous avez des humains en face de vous. Nous ne sommes pas des machines.

Christian Pancioni CGT : Je vais reprendre les mêmes propos. Il n'y a pas de bons ou de mauvais moment pour annoncer cela mais à Casino, c'était juste avant les fêtes de Noël. Là, c'est en pleine période estivale. Le côté humain va ressortir. Les salariés ne sont pas des Kleenex. Nous avons l'impression de revivre la même chose qu'il y a un an. C'est le même procédé suivi par Casino. J'espère que ce ne sera pas le commencement mais j'ai peur qu'on aille vers le même cheminement que Casino. Nous l'avons vécu. C'est un drame social et humain que vivent tous les salariés.

Laurent Milazzo CFDT : On veut rencontrer les repreneurs pour qu'il y ait une garantie du maintien des accords collectifs. Il faut qu'ils soient tenus dans le délai légal de 15 mois, ce qui n'a pas été le cas avec certains repreneurs de Casino. Lidl n'est pas le top en termes de social. Nous voulons des engagements fermes des repreneurs. Vous parlez du délai de consultation d'un mois. Il ne peut pas être allongé ?

Philippe Mauger : C'est un délai légal d'un mois pour avoir un rendu d'avis. Je note que vous souhaitez rencontrer les repreneurs.

Laurent Milazzo CFDT : Nous voulons des personnes compétentes qui ont la délégation de pouvoir.

Véronique Bigards CFE-CGC : Chez Lidl, il y a un directeur en fonction du CA du magasin. Pour les autres, ce sont des responsables. Allez-vous, sur les magasins non éligibles, conserver un directeur ?

Philippe Mauger : Il y a l'engagement de garder les effectifs. A l'instant T, nous sommes peu avancés.

Véronique Bigards CFE-CGC : Si vous savez que chez Lidl, ils n'auront pas de poste de directeur, pourquoi ne vous engageriez-vous pas à les conserver ?

Philippe Mauger : Je n'ai eu aucune information de Lidl. Je note la demande.

Laurent Cherry CFDT : Tu vas donc nous remettre un nouveau calendrier social ?

Philippe Mauger : Oui, pour les négociations statut.

Mikael Arnaudo CFDT : Nous sommes en pleine période de vacances.

Philippe Mauger : Ce sera début septembre.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Quelle évaluation avez-vous faite par rapport aux RPS ? Que comptez-vous mettre en place concernant la motivation et la confiance des équipes qui restent ? Nous avons tous une épée de Damoclès au-dessus de la tête.

Philippe Mauger : La notion la plus importante est la proximité dans ce genre de situation. Demain, les RRH et les DO seront sur site pour échanger et discuter.

Wilfrid Arnaud CFE-CGC : Il faut avoir conscience qu'il y a une grande détresse. Il faut prendre en compte la détresse psychologique des concernés. C'est très violent sur une période très courte.

II. INFORMATION SUR LA SIGNATURE D'UN ACCORD DE PARTICIPATION ARF POUR L'ANNEE 2025

➤ Participation aux bénéfices

Thomas Meyer UNSA : Les négociations se font au niveau du groupe ?

Philippe Mauger : ARF. Il ne faut pas utiliser la notion de groupe. La volonté d'Auchan est d'avoir quelque chose de cohérent dans sa globalité et identique pour tous.

Thomas Meyer UNSA : Cela nous pose un problème de fond. Nous ne participons pas aux négociations et nous ne pouvons pas négocier pour les personnes qu'on représente.

➤ Participation aux bénéfices

Thomas Meyer UNSA : Chaque collaborateur aura un espace pour visualiser ?

Philippe Mauger : Le taux de participation tombe, nous avons un document que nous recevons dans notre coffre-fort avec les éléments du résultat. En fonction de cela, on nous demande ce que nous souhaitons faire de notre argent. C'est ensuite géré par la Société Générale.

Thomas Meyer UNSA : La participation est au mois de mai ?

Philippe Mauger : Oui.

Dominique Couton SNTA FO : Quelle est la moyenne de la participation ?

Philippe Mauger : Cela dépend des années.

Stéphane Boennec : Nous avons fini le partage des 3 sujets. Nous reviendrons vers vous avec un Drive et l'ensemble des réponses aux questions posées. Nous serons le plus possible en proximité. Nous apporterons les éléments au fur et à mesure que nous les obtiendrons.

Thomas Meyer UNSA : Concernant la franchise, avez-vous été approchés par d'autres repreneurs potentiels ?

Stéphane Boennec : Cette semaine, un magasin bascule mais à date, aucun magasin A320. Ce sont des natifs.

Stéphane Boennec remercie les participants et clôt la séance du jeudi 16 juillet 2025 à 12h30.

Alexandre DEPART
Secrétaire du CCSE

A stylized signature in black ink, featuring a large 'A' shape with a horizontal line extending to the left and a vertical line extending downwards.

Stéphane BOENNEC
Président du Comité Central Social
et Économique

A stylized signature in blue ink, featuring a large 'S' shape with a horizontal line extending to the right and a vertical line extending downwards.