

TOUT ÇA... POUR ÇA !!!

RENCONTRE AVEC LA DIRECTION GENERALE DU GROUPE A PARIS LE 15/11/2018

La Direction Générale composée notamment de JC NAOURI, Tina SCHULLER et Jérôme LAGUBEAU ont reçu les Organisations syndicales à Paris le 15 novembre dernier.

Présentation du CA du 3^{ème} trimestre 2018 par le Directeur financier Antoine GISCARD D'ESTAING :

Un chiffre d'affaires s'élevant à 8.9 Milliards d'€ soit + 5.4 % avec les ouvertures de magasins
→ 60 % pour la France et donc 40 % pour Amérique du sud.

De bonnes performances en Supermarchés et Hypermarchés : une bonne dynamique, mais ce qui ne veut pas dire que nous ne sommes pas en difficultés à certains endroits.

Présentation par le PDG JC NAOURI de sa vision du Groupe :

Évolution des HM-SM : anticiper les demandes et les attentes des clients, en adaptant les différents formats premiums et organics.

Les HM de plus en plus axés sur l'alimentaire avec une moyenne de 7 000 m² de surface.

Les SM ont été rénovés et s'axeront sur les services.

Le PDG estime que le travail est fait pour ces deux réseaux (HM et SM).

- Développement de la proximité. L'entreprise croit au statut de gérant mandataire, dans les grandes villes et les agglomérations, la situation est très prometteuse. Dans les villes moyennes et à la campagne c'est plus difficile. Le Groupe a une forte présence sur le discount.

- Développent du E-commerce.

- Digital → axe de développent très fort du Groupe, en avance sur nos concurrents.

- Rapport aux clients → proposer des services et de la valeur ajoutée aux clients, ne pas être une simple courroie de transmission entre le fournisseur et le client.

- La franchise permet de mieux gérer selon notre PDG.

- L'ouverture de m² à tout va n'est plus de mise, nous remplaçons peu à peu par un accroissement qualitatif.

- Dettes et cessions d'actifs du groupe → le plan de cession a été lancé avant les attaques boursières de cet été, ce n'est pas un signe d'échec, il faut faire tourner les actifs.

1,1 Milliards de fait sur 150 d'annoncés → cela ne touchera pas nos activités commerciales.

**Plus que jamais, il faudra se montrer vigilant
quant aux futurs projets du Groupe.
La négociation et la solidarité seront nos seuls
atouts pour limiter la casse sociale.**

DECEPTIONS !!!

Information sur les différentes rumeurs :

- Liste de 20/25 HM : il faut voir et analyser les sources de pertes. **JC NAOURI précise toutefois que le Groupe ne s'interdit pas de céder certains sites !**
Pour le PDG, vendre des Actifs n'est pas un signe d'échec et répond à la loi du Marché. Le PDG ne souhaite pas vendre les Hypers fleurons du Groupe.
- Les SM sont sur de bons rails.
- Il n'y a pas de plan de baisse des effectifs et il n'y en aura pas, annonce le PDG.
- A ce stade, pas de passage en Franchise des Hypermarchés.
- Le Brésil, ni la Colombie, ne seront à vendre.
- Restauration : il y a des pertes massives depuis plusieurs années, les métiers de la restauration ont changés fondamentalement depuis une vingtaine d'année, l'ensemble du secteur souffre. Il y aura des ventes s'il y a des offres convenables → Il est demandé un fort accompagnement social.
- Vindémia sera vendu s'il y a des offres.
- Easydis : pas d'externalisation.

Conclusion de notre PDG : cette réunion était importante pour répondre à nos questions. La distribution traverse une révolution sur la partie non alimentaire, le format des HM est plutôt déclinant et l'entreprise à préférer affronter le sujet.

L'UNSA avait exigé cette rencontre afin de lever les doutes et les questionnements quant à l'avenir du Groupe.

Sans nous nourrir d'illusions, nous espérons des réponses plus tranchées, plus franches de notre PDG !

Si cette réunion a eu le mérite d'avoir lieu, nous en sommes ressortis un peu frustrés, et les inquiétudes que nous avons sont loin d'être levées.

Bref, nous avons appris ce que nous savions déjà....

Seules certitudes : le Brésil ne sera pas vendu, et Easydis ne sera pas externalisée...

Maigre consolation !!!

Le modèle spécifique des magasins intégrés est de plus remis en cause !

L'UNSA prendra toutes ses responsabilités en gardant la tête froide et en contrôlant ses émotions, pour être un acteur majeur dans la négociation et la concertation.

Notre seule priorité : LES SALARIES.