**COMPTE RENDU DE LA RÉUNION DE LA   
COMMISSION D’EXAMEN DU RAPPORT DE PARTICIPATION DU 21 MARS 2019**

**Etaient présents :**

**LA DIRECTION**

Philippe Grandel, Pierre-Olivier Delpierre, André Her, Christel Prat, Anne Devries, Sylvine Bouan, Lionel Bouteyre, Anne-Sophie Christopoulos, Emmanuel Azan, Sylvie Trouart, Hammuel Wissocq, Alexis Dathis, Brigitte Azoulay.

**LES MEMBRES**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Titulaires** |
| **CFDT** | Serge Garin  Thomas De Clercq  Gilles Martin  Guy Laplatine  Nour Eddine El Azzaoui (excusé) |
| **CFTC** | Virginie Leroy  Djamal Otmani  Bruno Delaye  Hervé Scoubart  Stéphane Ghesquiere (excuse) |
| **CGT** | Gérald Villeroy  Saïd Faydi  Claude Leclercq  Arnaud Bachelart |
| **FO** | Christian Roy  Ludovic Vinchon  Laurette Chambas  Frédéric Montay |
| **SEGA-CFE-CGC** | Jean-Pierre Sans  Hubert Rauwel  Francis Weber  Cécile Dugratoux |

**Ce compte-rendu est destiné aux :**

Membres titulaires et suppléants du CCE

Représentants syndicaux au CCE

Directeurs régionaux et services

Directeurs des Ressources Humaines régionaux et services

Directeurs de site

Responsables des Ressources Humaines

Secrétaires des CE pour information du CE

*\*\*\*\*\**

*Philippe Grandel ouvre la séance à 14h30.*

*Philippe Grandel : Bonjour à tous. Je vous propose de faire un rapide tour de table. Je vous demande également de bien vouloir vous présenter à chaque prise de parole pour la rédaction du procès-verbal de la réunion.*

***Tour de table avec présentation des membres***

**Commission d’examen du rapport de participation 2018**

*André Her : Nous vous réunissons sous cette forme aujourd’hui et pour la deuxième année consécutive afin d’examiner le rapport de participation mais également pour examiner les résultats sur un périmètre Auchan Retail France. C’est aujourd’hui la seule instance qui le permet et il nous paraît important que dans le cadre de nos accords, les organisations syndicales puissent avoir une vision des résultats Auchan Retail France. Nous avons donc souhaité pouvoir réunir, dans le cadre de la participation aux résultats, cette délégation et vous présenter l’ensemble des résultats d’ARF. Nous ferons également un petit zoom sur chaque format, et ensuite nous présenterons effectivement les résultats du calcul de la participation. Cependant, l’objet est de pouvoir avoir cette vision globale, et c‘est pour cela que nous sommes nombreux autour de la table pour répondre à l'ensemble des questions.*

* Rappel des principes
* Page 4
* Page 5
* Page 6
* Page 7
* Page 8
* Les résultats économiques Auchan Retail France
* Faits marquants et résultats
* Page 11
* Page 12
* Page 13
* Page 14
* Page 15
* Christian Roy FO : Les 1,5 milliard sur le chiffre d’affaires digital sont-ils des résultats de 2018 ?

*Pierre-Olivier Delpierre : Oui, ce sont les résultats de 2018.*

* Christian Roy FO : Cela signifie-t-il que l’ambition de 2019 est égale à celle de 2018 ? Il s'agirait alors d'une ambition étroite.

*Pierre-Olivier Delpierre : C’est une bonne question. Ici, les 1,520 milliard sont bien le réel de ce que nous avons fait l’année dernière, donc cela ne peut pas être l’ambition. Il a dû y avoir une erreur sur la feuille de route puisque la progression a bien comme point de base l’année 2018. La remarque est notée.*

*Hammuel Wissocq : La feuille de route ne prend en compte que le Drive, hors Chronodrive.*

* Christian Roy FO : Sur la feuille de route, il est inscrit « un chiffre d’affaire digital » et nous sommes bien sur un périmètre ARF.

*Philippe Grandel : Vous avez raison, nous allons regarder ce point.*

*Pierre-Olivier Delpierre : Nous allons revoir le chiffre inscrit sur la feuille de route.*

* Page 16
* Page 17
* Jean-Pierre Sans SEGA-CFE-CGC : Pour revenir sur les 1,520 milliard, s’il y a une erreur sur la feuille de route, il faudrait la rectifier pour ne pas distribuer des informations erronées.
* Christian Roy FO : J'ai la même question sur la feuille de route concernant la marge. Améliorer la marge de +0,4, cela signifie revenir à zéro ?

*Pierre-Olivier Delpierre : Non, ce n’est pas revenir à zéro. Ici, nous parlons des résultats de 2018.*

* Christian Roy FO : Nous le mettons en lien avec la projection de la feuille de route 2019. Si nous avons une feuille de route avec un plan dit « ambitieux » pour aller reconquérir le marché et re-stabiliser l’entreprise, nous sommes en droit de le comparer aux résultats de 2018. Un projet ambitieux pour rattraper 0,4 points de marges, c’est revenir à zéro. Il est peut-être plus facile de faire comprendre aux salariés que nous souhaitons revenir à notre taux de marge de 2017, plutôt que d'expliquer que nous allons récupérer 0,4 points. Il faut revoir la forme pour que les salariés la comprennent, en espérant qu’il y ait sur ce point une information digne de ce nom. Expliquer qu'en 2019, nous revenons au taux de marge de 2017 parlera aux salariés. Leur expliquer qu'en 2019, nous allons reconquérir 0,4 points de marges sera moins parlant. Nous insistons sur ce point.

*Pierre-Olivier Delpierre : Concernant 2019, une des difficultés d’ARF est d’avoir écrit parfois des plans beaucoup trop ambitieux et de ne pas les réaliser. Je suis arrivé au mois de septembre. Quand je regarde les chiffres de l’année 2018, il y a une très grande ambition de chiffres, de marges, de résultats et nous voyons les résultats ici. Donc, je me suis battu au mois de septembre pour ne pas écrire dans nos objectifs des éléments irréalistes. Il est évident que si nous arrivons à faire 0,6 ou 0,8 de marge en plus, ce serait très bien. En revanche, nous avons voulu aussi écrire quelque chose de cohérent par rapport au marché. Nous avons des difficultés en termes de tracts et nous ne sommes pas toujours positionnés en prix. Nous avons donc été plutôt prudents, j’espère que nous ferons plus de 0,4 de marge. Réaliser 0,4 de marge de plus par rapport à l’année dernière, ce n’est pas une performance, et vous avez raison, c’est revenir à ce que nous avons déjà fait. Ali Khosrovi a dit plusieurs fois qu’il fallait piloter sur des meilleurs résultats que nous avons déjà faits. Notre solution est se demander quoi faire pour améliorer nos résultats. Nous avons des magasins, aujourd'hui, qui ont de très belles performances de marges et d’autres non.*

* Christian Roy FO : Il y a bien un pilote dans chaque magasin.

*Pierre-Olivier Delpierre : Oui, bien sur. De plus, il n’y a pas que des pilotes, il y a aussi 74 000 collaborateurs et c’est important aussi. Je préfère mettre 0,4 de marges et dépasser l’objectif. Si je vous avais présenté une progression prévue de +0,8, vous m’auriez demandé, comment allons-nous faire ? Nous savons que nous avons perdu 0,4 l’année dernière. Nous savons où et nous savons comment nous allons faire pour aller les chercher. Cela ne va pas être facile parce que le marché est très concurrentiel et nous avons des difficultés de positionnement en prix parfois sur certains sites.*

*Philippe Grandel : J’entends votre remarque. En effet, en termes de communication, il est peut-être plus simple d'expliquer aux salariés que nous allons revenir à la marge de 2017.*

* Christian Roy FO : C’est important. Avec l’année mauvaise que nous venons de passer, si nous pouvions récupérer les résultats de 2017, ce serait une progression et une victoire.

*Philippe Grandel : La feuille de route est déjà partie mais nous en tiendrons compte dans la communication. Maintenant, vous nous avez souvent demandé les années précédentes si nous étions sûrs des chiffres posés. Nous avons essayé de déposer des chiffres les plus réalistes possibles.*

* Christian Roy FO : Je dis simplement qu’il faut savoir l’expliquer aux salariés. Cela peut leur paraître atteignable et plus compréhensible si nous parlons d'une performance qui nous permettra de revenir sur les résultats de 2017.

*Pierre-Olivier Delpierre : Dans les forums, il faut expliquer effectivement que les objectifs de cette année seront à notre portée et que le 0,4 nous l’avons déjà fait par le passé. Nous parlons ici d’une communication nationale, parce que sites par sites, il y a des magasins qui doivent éventuellement faire la même marge que l’année dernière parce qu’elles ont déjà une belle performance de marge. En revanche, il y en a d’autres qui sont en écart de 0,7 ou 0,8.*

* Page 18
* Christian Roy FO : Pour revenir à la feuille de route, sur un ratio pour arriver à des frais de personnels à zéro, il faut gagner 4 points de productivité, or nous n'avons aucune lecture de la productivité. Est-ce qu'il faut revenir à une productivité telle que nous l'avions en 2017, ou est-ce qu'ici, il s'agit d'aller chercher du supplément ?

*Hammuel Wissocq : Concernant la productivité, ce n’est pas revenir sur 2017, mais plutôt sur 2016. En 2017, nous avons perdu globalement sur ARF 2 points de productivité, donc 4 points, c’est aller chercher ce que nous faisions en 2017.*

* Christian Roy FO : C’est cette lecture-là que nous n’avons pas.

*Hammuel Wissocq : Il s'agit du même exemple que la marge, c’est le taux de productivité de 2017 qu’il faut retrouver. Le problème est qu'ici nous sommes vraiment sur une vision globale. Quand nous allons nous adresser à un hypermarché, ce sera peut-être le taux de 2016, un supermarché celui de 2015. C’est un peu plus compliqué de le globaliser, mais nous pourrions peut-être le globaliser de façon très générale. C’est une chose que nous saurons adapter au public des différents formats dans le discours. Il faut le rajouter dans la communication et nous allons le faire. Et pour répondre à votre question, il n’y a pas d’erreur sur le chiffre d’affaires digital. Sur la feuille de route, nous sommes bien sur du hors-taxes, et cela fait donc bien + 15 pour l’année 2019.*

* Page 19
* Gérald Villeroy CGT : Concernant le stock de + de 180 jours, ce sont des choses sur lesquelles j’interviens régulièrement, et faisons toujours le même constat, cela pollue les conditions de travail et les stocks à force de manipulation perdent de la valeur. Nous avions fait une proposition sur des cessions inter-magasins, vis-à-vis des soldeurs ou même des associations, et je ne comprends pas que nous arrivions encore à 6 M€. Il faut faire un peu le rétroplanning de ce que vous venez de présenter sur les objectifs et il faut tout comparer et regarder comment les clients consomment et qui papillonnent à droite à gauche avec un défaut de communication, des problématiques des investissements sur les programmes de fidélité, un placement prix qui n’est pas très bon et des politiques promo qui ont eu un désaveu il fut un temps. Alors nous avons revu notre copie, pour autant, je pense que nous sommes en train de payer la note de choix stratégiques qui nous ont amenés à des résultats aussi catastrophiques qu’aujourd'hui.

*Pierre-Olivier Delpierre : Le produit stock de + de 180 jours va, de mémoire, de 8 % pour les meilleurs magasins à 15 % sur les mauvais magasins. Donc, au global, niveau société, nous devons être aux alentours de 12 %. Si nous regardons au cumul février, nous nous améliorons fortement aujourd'hui en stocks anciens. Le stock ancien, de mémoire, représente aux alentours de 100 M€. Avoir du stock de plus de 6 mois qui ne se vend pas, c’est avoir de l’argent immobilisé qui peut nous pénaliser parfois sur les investissements. Il est évident que baisser du stock en arrêtant d’acheter est la pire chose à faire. Nous sommes des commerçants, sans stocks, nous ne vendons pas. Nous pouvons baisser nos stocks anciens de façon forte sur l’année sans mettre en cause le commerce, cela ne s’oppose pas. Vous avez raison, cela facilite le travail dans les réserves, et quand nous mettons en rayon des produits anciens, nous baissons les prix donc la marge est moins bonne, c’est donc un cercle vertueux de baisser nos stocks. Nous avons baissé le stock d'EEGP sur la fin d’année, et sur le début d’année, nous sommes plutôt sur une tendance de perte de marge sur l’EEGP. Au cumul deux mois, nous avons une marge EEGP qui est stable. C’est déjà un signe important, ce qui donne près de 20 M€ de stocks en moins sur l’EEGP par rapport à l’année dernière. Le stock ancien est un levier important pour améliorer nos résultats, notre commerce et les conditions de travail dans les magasins.*

* Christian Roy FO : Nous avons des magasins livrés tous les jours, donc le stock en magasin est un peu aberrant. Il y a des entrepôts qui eux sont faits pour avoir du stock, et cela coûte moins cher d’avoir le stock en entrepôt que de l’avoir en magasin.

*Pierre-Olivier Delpierre : Sur la fin d’année, nous avions lancé un dossier de maillage entre les magasins, les services d’appuis, la logistique, les équipes de la Direction produits parce que, parfois, la Direction produits avait lancé des retours de marchandises comme les produits solaires, et au mois de décembre il nous restait des produits solaires alors que nous pouvions les retourner. Nous avons des outils informatiques qui peuvent nous aider et parfois il y a des magasins qui font très bien et d’autres qui ont plus de difficultés. Aujourd'hui, nous regardons les meilleures pratiques de certains magasins, et le levier le plus important, en cette fin d’année, pour faire baisser le stock, était la mobilisation des équipes. Je suis assez confiant, il faut copier ce que les bonnes équipes font sur leur site.*

* Gérald Villeroy CGT : Ces vieux stocks ont une corrélation avec l’augmentation de la casse. A force de les manipuler, avec la cote déflation qui s’impose, il y a aussi la casse que cela génère et c’est donc une double peine en soi. Nous avons des indicateurs qui nous indiquent justement ce qui est à + de 180 jours, ce devrait être la feuille de route prioritaire des patrons de magasins.

*Pierre-Olivier Delpierre : Je crois qu’il s’agit là d’un point de levier important, vous avez raison. La casse et la démarque inconnue représentent plus de 300 M€ sur ARF. De mémoire, sur 2018, la démarque et casse représentent plus de 220 M. En alimentaire, nous devons faire les meilleures commandes possibles, mais quand nous parlons de + de 180 jours, ce sont bien des produits non alimentaires. Il vaut mieux les traiter au fur et à mesure plutôt que de les garder pendant 1 an, et parfois 2 ans, cela coûte moins cher. Il s'agit d'un axe important pour améliorer nos résultats.*

* Christian Roy FO : Concernant la feuille de route, il est prévu une baisse de stocks de 100 M avec une opération nommée Rubik’s Cube. Pouvez-vous nous en parler ?

*Pierre-Olivier Delpierre : Cette opération consiste à appliquer les bonnes pratiques qui existent déjà dans un certain nombre de magasins. Depuis mon arrivée, je me suis rendu compte qu'Auchan France avait beaucoup de belles performances, mais nous avons beaucoup moins de belles performances que de mauvaises. J’ai vu que certains magasins étaient plutôt bons en stocks, et plutôt pas mauvais en rupture. Depuis le mois d’août, l’équipe d’Englos a copié les pratiques de Saint-Omer, ils ont retiré 2000 palettes de leur réserve et baisser leur stock de 800 000 €. Le Rubik’s Cube sera une sorte de boîte à outils de ce qui se fait de mieux dans l’entreprise et des solutions à apporter.*

*Philippe Grandel : Il faut que les équipes appliquent les bonnes pratiques.*

* Christian Roy FO : Dans les magasins dont vous parlez, il y a bien un comité de pilotage. En revanche, il n’y a aucun rendu face aux instances représentatives, et notamment aux CCE. Il faudrait avoir des rendus sur ces pratiques, et un suivi pour voir les évolutions.

*Philippe Grandel : Je note le point.*

* Djamal Otmani CFTC : Nous savons que certains magasins louent des emplacements déportés et cela aussi a un coût pour nous. Sait-on combien de magasins ont ce genre de pratique et le coût que cela représente ?

*Pierre-Olivier Delpierre : En septembre dernier, de mémoire, nous avions plus de 25 magasins avec des réserves déportées, avec un coût annuel sur une année complète d’environ 5 M€. Donc, cela fait également partie d’un plan d’action sur les stocks. Nous ne manquons pas de place de réserves sur ARF, en revanche, il y a des magasins qui ont trop de stocks. Donc, dans le plan d’action sur les frais, baisser les stocks permet de rapatrier la marchandise et en termes de chiffre d’affaires il est mieux d’avoir le stock à proximité. Concernant les stocks anciens, s’ils sont sur un entrepôt déporté, c’est encore plus difficile de les traiter. Dans le plan d’action, j’ai demandé aux équipes de viser la fermeture de toutes les réserves déportées à l’horizon fin 2019, sauf cas exceptionnels. Il y en avait 50 il y a deux ans, ce sera donc très bien pour le chiffre et pour nos frais parce que nous payons des loyers pour rien.*

* Arnaud Bachelart CGT : Dans mon magasin, l'entrepôt déporté est tellement rempli que nous mettons le matériel dans un autre entrepôt déporté.

*Pierre-Olivier Delpierre : Je note cette information. Quand nous regardons les résultats d’Englos sur le périmètre où ils ont commencé, le signe positif est que toutes les équipes ont envie d’y participer. Il faut aussi convaincre par les résultats, et c’est pour cette raison que nous devons aller vite avec des bonnes pratiques parce que nous savons que cela fonctionne.*

*Hammuel Wissocq : Un des principes fort du dossier Rubis Cube est bien sur les bonnes pratiques et cela se base sur le maillage très fort entre la logistique Auchan et la logistique en magasin. C'est une clé forte de la réussite, et c’est ce que nous voulons essayer de faire dans tous les magasins.*

* Jean-Pierre Sans SEGA-CFE-CGC : Je voudrais revenir sur 2 points, sur les stocks et sur la casse. Les remises sont faites pour déstocker le magasin, mais ce matin j’ai vu paraître un message de la centrale d’achat : « pour qu’il n’y ait pas de chiffre d’affaires, nous allons vous envoyer des déstockages textiles ». Je pense qu’à ce niveau-là, il y a un petit souci. Pour revenir sur la casse, la casse et les « donne des lots » ont augmenté.

*Pierre-Olivier Delpierre : Concernant le textile, il y a un vrai maillage des équipes de la Direction produits avec les magasins et la logistique. De plus, il n’y a pas deux objectifs de stocks. Il y en a bien un pour les magasins, et un pour la logistique, mais l'objectif de baisser les stocks est pour toute l'entreprise.*

* Christian Roy FO : C’est quand même le magasin avant tout qui demande ce qu’il veut. Il y a des flux poussés dont nous devons faire de la rétention d’entrepôt alors que les magasins devraient les prendre. Il faut réfléchir ensemble aux bonnes solutions.

*Pierre-Olivier Delpierre : Dans le maillage entre la Direction produits, les magasins et la logistique, il est important d'avoir la bonne communication entre tout le monde. Concernant les flux poussés comme l’EEGP, c’est un métier qui doit être piloté nationalement. Il y a une chose que nous avons changé cette année sur un certain nombre d’univers. Avant, nous faisions du flux poussé pour un tract sur un certain nombre d’univers, nous envoyions en magasin, cela ne se vendait pas, et chacun mettait les EEGP en réserve. Ce qui est prévu aujourd'hui sur les flux poussés et la gestion pilotée, c’est que la responsabilité du stock soit au niveau de la Direction produits. Si le tract ne vend pas, le surplus de stocks doit rester en logistique pour éventuellement le remettre dans un autre tract, ou renégocier avec le fournisseur. Concernant le système « donne des lots », globalement, il était positif pour l’entreprise mais, pour être très transparent, ce n'est pas sain de donner de la marchandise, parfois en condition d’être vendue. Je préfère le vendre aux clients aussi et d’abord. Donc, il s'agit d'une contrainte qui va nous obliger à faire notre commerce de façon différente, il vaut mieux vendre à nos clients à -50 % que faire « donne des lots ». Nous devons garantir également que le taux de dons ne baisse pas. Nous devons garantir que, quand le produit n’est pas vendable, il doit être offert à une institution ou une association.*

* Gilles Martin CFDT : Cela risque d’être une charge de travail supplémentaire pour les équipes. Le fait de ne plus “ donner des lots” entraînera une autre gestion des stocks qui devra avoir lieu dans les établissements. Demain, il y aura la gestion des stocks à gérer en plus de la marchandise déjà dans l’entreprise. Ce sera une charge probable de travail supplémentaire.

*Pierre-Olivier Delpierre : Je ne sais pas si cela représentera plus de travail, mais plutôt un travail différent. En revanche, pour les résultats d’ARF, c’est un élément de risque dans la gestion parce que nous avons souvent expliqué aux collaborateurs qu’il valait mieux ne pas vendre certains produits pour faire « donne des lots », et là, ce n’est plus vrai.*

* Gérald Villeroy CGT : Il faut faire attention à cette mesure mise en place. Nous le faisions par le passé, et finalement nous avons arrêté parce que cela conditionnait le client et le “formatait” à ne venir chercher que de la solde. Ce n’était pas forcément une image très vertueuse. Nous avions des bacs complets qui contenaient les -30 et -50 %, et c'était toujours la même population qui savait que le vendredi et le samedi ils trouvaient ces produits soldés. Il faut faire attention à l’image que nous voulons véhiculer et ne pas conditionner les clients pour qu'ils viennent chercher que les affaires du soir avec des ratios à -30 et -50 %.

*Pierre-Olivier Delpierre : Oui, c’est un vrai risque de dire. Il faut voir comment nous le gérons pour cela n'impacte pas l’image du magasin. Aujourd'hui, nous ne pouvons plus utiliser « donne des lots » donc demain si j’ai un produit qui se rapproche du délai de péremption, je peux le vendre, et je vais devoir choisir entre mettre un stick de -50 % ou espérer qu’il se vende. Je pense qu’en tant qu actionnaires, nous avons tout intérêt à essayer de le vendre.*

* Christian Roy FO : Nous sommes des porteurs de parts et non des actionnaires.
* Gérald Villeroy CGT : Vouloir sauver la durée de vie d’un produit par la solde pour faire plaisir au client, nous pouvons l’entendre, encore une fois à la condition de ne pas formater tous les clients à cette pratique avec des espaces dédiés à de la solde pure. Après, si cela fait partie intégrante d’un linéaire, avec des rappels ou des cheminées promo spécifiques, pourquoi pas.

*Pierre-Olivier Delpierre : Je ne saurai répondre sur la politique commerciale de l’emplacement de ces promos.*

* Virginie Leroy CFTC : Certains magasins le font encore.

*Pierre-Olivier Delpierre : Je ne sais pas s’il y a une décision nationale claire si cela doit être mis dans un bac ou sur le linéaire. Mon opinion est qu’il est mieux de le mettre à l’endroit où le produit se trouve parce que le client habituel peut l’acheter, mais chaque solution a un avantage. Avec « donne des lots », nous ne nous rendons pas compte parfois que la commande est mauvaise. Demain, si nous faisons une erreur de commande et que nous voyons des sticks partout, ce n’est pas esthétique mais nous savons qu’il y a quelque chose qui n’a pas fonctionné. Chaque système a des avantages et des inconvénients. Nous devons être attentifs à la façon dont cela va être traité localement.*

*Hammuel Wissocq : La préconisation donnée porte sur ce que nous faisons déjà dans certains magasins, ce que nous appelons des sticks dates courtes qui permettent dans l’univers du rayon de sticker les produits. Je voudrais éviter de raccourcir la casse à « donne des lots », je rappelle que nous ne donnons que 40 % de ce que nous cassons. A l’inverse, cela signifie que nous cassons et jetons 60 % de marchandises qui n’est pas vendable ou exploitable. Il ne faut pas tout raccourcir à « donne des lots » dans la casse.*

* Gérald Villeroy CGT : Il y a deux indicateurs économiques très flagrants, vous parlez de casse à 300 M€, et de stocks anciens à 100 M€. Nous avons là une manne de 400 M€ à aller chercher, et nous pouvons avoir les solutions très rapidement. Il suffit d’avoir une ligne directrice sur le plan national non négociable, sur les stocks et la démarque casse.

*Pierre-Olivier Delpierre : Il est important de bien voir la dernière ligne de la synthèse des résultats ARF 2018. Baisser les stocks anciens, ce n'est pas compliqué, et si tout le monde baisse fortement les stocks anciens, dans 3 ou 6 mois, nous n'aurons plus beaucoup de stocks anciens. Il faut baisser le stock ancien au moindre coût pour l’entreprise avec une bonne performance pour tout le monde, repérer les bons magasins et aider aussi les magasins qui sont en difficulté. Les zones de vie vont nous aider sur ce point. Le stock ancien est un véritable axe de travail, la démarque casse. Sur les 300 M€ de démarques inconnues, il y a un peu de tout, du vol, et parfois des erreurs de gestion. De mémoire, nous avons augmenté la casse et la démarque inconnue de 15 M l’année dernière et, au cumul 2, nous avons +1,5. Donc la casse est un levier important sur nos résultats à faire.*

* Virginie Leroy CFTC : Il faut travailler sur les stocks avec les bons outils. Concernant le textile, vous ne pouvez pas agir sur quelque chose qui ne nous appartient pas parce que le textile ce n’est pas Auchan France, c’est la DPC. Celle-ci ne connaît pas les stocks magasins. Les chiffres du textile dans le périmètre France représentent aux alentours de 5 M€ de pertes. Nous avons un gros problème de remontées des stocks magasins. Certains magasins sont déjà pourvus et en reçoivent encore, parce qu'il y a un temps de réaction pour faire interrompre le flux de marchandises. Casser les prix c’est bien, mais si vendons à perte, nous endommageons la marge. Ce n’est pas pratique et en plus, ce n’est pas rentable. Nous avons vraiment un gros problème sur les outils, et pas uniquement sur le textile. Si nous ne réglons pas les problèmes en amont, nous mettons toujours les magasins en difficulté.

*Pierre-Olivier Delpierre : Concernant les problèmes informatiques sur les outils, je ne ferai pas le détail du métier textile mais je sais qu’il y a des problèmes sur la qualité de gestion du stock sur le textile. Concernant les stocks, je ne veux surtout pas entendre que pour faire mieux, nous avons besoin de nouveaux outils informatiques.*

* Christian Roy FO : Quand nous aurons un outil où tous les réseaux se connectent ensemble, cela fonctionnera peut-être plus facilement.

*Pierre-Olivier Delpierre : Je conviens que nous avons des problèmes sur un certain nombre de sujets, et sur certains outils. Quand je regarde nos résultats passés, nous faisions de meilleurs résultats avant et souvent avec les mêmes outils. Donc, nous devons faire les deux choses en même temps, et nous devons travailler pour revoir les outils.*

* Christian Roy FO : Nous avions des périmètres différents avec des outils différents. Chaque outil correspondait à un format et il n’y avait pas de consolidation au niveau d’ARF, donc il faut comparer ce qui est comparable.

*Pierre-Olivier Delpierre : Le niveau de stocks d’ARF correspond bien à la somme des différentes entités. Donc, si nous voulons baisser les stocks de 100 M, nous allons demander aux équipes de Supers, avec leur outil actuel de baisser leur stock, et aux Hypers et à la logistique de procéder de la même façon. La feuille de route pour 2019 est réaliste, et nous savons faire. Concernant la solution de nouveaux outils informatiques, ce sera possible quand nous ferons un peu plus de résultats sur ARF.*

* Gérald Villeroy CGT : Nous sommes ici dans l’intention, avec une volonté de baisser de 100 M€ les stocks. En revanche, nous n'avons pas eu de plan d’action présenté, nous sommes toujours dans un discours idéologique. Nous nous demandons quel est le plan d’action, avec qui, et avec quoi ?

*Pierre-Olivier Delpierre : Je suis venu parler des résultats de 2018, et là nous parlons de 2019.*

* Gérald Villeroy CGT : La projection de 2019 est faite avec une volonté d’amélioration en espérant atteindre la cible.

*Philippe Grandel : Nous avons un problème de timing, il nous reste 1h30 donc nous allons nous recentrer sur les débats. Nous aurons ce débat-là de toute façon. Je rappelle que l’objet de la réunion porte sur l’examen du rapport à la participation 2018.*

* Gérald Villeroy CGT : La participation est la résultante du chiffre d’affaires, de la marge, des stocks et de tout ce qui fait un compte d’exploitation.

*Philippe Grandel : Ici, nous faisons le point sur la participation 2018. Nous reviendrons devant des instances, avec une consultation sur la feuille de route dans les 3 blocs.*

*André Her : Mme Christopoulos doit partir, je vous propose de la laisser intervenir sur AECF et Chronodrive, quitte à reprendre les discussions par la suite. Merci.*

* Page 37
* Page 38
* Christian Roy FO : Quelle idée vous a poussé à basculer les magasins d’une livraison supermarché à une livraison hypermarché en logistique ?

*Anne-Sophie Christopoulos : L’appro. Il y avait un bénéfice pour Chronodrive au niveau de nos pôles de magasins par rapport aux plateformes logistiques avec lesquelles ils sont en proximité.*

* Christian Roy FO : Ma question est ouverte. Il a fallu combien d’années pour le faire ? L’exemple de Saint-Pierre-des-Corps. L’entrepôt du Chronodrive est à 800 mètres, cela fait des années que l’on déclare que ça ne coûte rien de le livrer, et on a attendu 10 ou 15 ans pour le faire. Pourquoi avoir attendu alors que vous pouviez avoir à la fois des entrepôts de supermarché qui livraient des Chronodrives, alors que nous avons les mêmes gammes. Pourquoi ne pas avoir regardé en fonction des distances d’entrepôts. Avec vous, soit on bascule tout, soit on ne bascule rien. Pourquoi mettre systématiquement tous les Chronodrives sur un entrepôt, pour quoi tous les entrepôts ne sont pas multi-format ? Il y a des gains en matière de transport puisque c’est, aujourd’hui, ce qui coûte le plus cher.

*Lionel Bouteyre : Je rebondis sur la partie logistique. Le point positif est qu’on l’a fait. Le sujet demandait de l’instruction. Et, sans rouvrir le débat des outils, on ne fait pas des dépôts multi-format, est que l’on est sur des chaînes d’information différentes, des chaînes d’information complètes de la gestion amont jusqu’à la gestion aval, il est impossible ou, du moins, très complexe de faire ces logistiques multi-format.*

* Virginie Leroy CFTC : cela fait des années qu’on le demande et on se trouve dans une situation où nous sommes obligés de le faire et qu’on subit, plutôt que de l’avoir anticipé. C’est un sujet que l’on aborde depuis des années en logistique. On subit plutôt que de faire de l’innovation et de tenter quelque chose. On aurait très bien pu faire un test sur un, et vérifier que cela fonctionnait. Alors que là, on est poussé à faire des choix, face à nos résultats.
* Christian Roy FO : Visiblement, puisque l’on va avoir des entrepôts multi-format, puisque l’on a des outils qui ne se parlent pas, comment va-t-on faire pour livrer des supermarchés dans un ex-entrepôt hypermarché ? C’est quand même ce qui est prévu dans la feuille de route et dans tout ce qui va se passer avec la logistique. Aujourd’hui, les outils ne sont pas compatibles. Aujourd’hui, on a une feuille de route dessus, on a une feuille de route qui définit tous les accords de dialogue social, parce que le redimensionnement de la logistique, il y a un pavé qui le précise. Mais on va vers quoi ? On nous dit que l’on rassemble des entrepôts pour réaliser un CSE unique, mais pourquoi puisque l’un est toujours l’outil supermarché et l’autre toujours l’outil hypermarché. On nous dit qu’il n’y a plus de frontière, qu’il n’y a plus de silo ? Et pourtant on a une frontière, on a un silo à cause de l’outil informatique. Où est la vision ? 2030 ? 2025 ? 2022 ?

*Lionel Bouteyre : Le sujet sur la vision, on l’a bien. Tout l’enjeu actuel est sur les travaux d’instruction sur les chaînes d’information pour voir quelles sont les évolutions nécessaires et les coûts associés à ces évolutions.*

* Christian Roy FO : Les évolutions, on sait pertinemment ce que c’est, c’est un outil informatique commun. On nous a dit qu’on n’en avait pas les moyens, on n’a pas de quoi investir. Où le bas a toujours blessé est de savoir pourquoi on a eu des systèmes différents entre les supermarchés et les hypermarchés en matière de logistique. Parce qu’on investissait par tiers, en informatique, et lorsque l’on voulait raccorder le dernier, il était déjà obsolète avec le premier. Alors que lorsque l’on avait été racheté par Docks, on avait un outil commun en informatique, mais il était trop cher pour le dupliquer sur les hypermarchés Auchan. On se retrouve avec les mêmes problèmes avec deux outils distincts qui ne communiquent pas. Par contre, on nous dit que l’on va livrer indifféremment du super, de l’hyper, du chrono ? Ce n’est certes pas le lieu, mais c’est le seul lieu où cette question est abordée pour vous la transmettre.

*Philippe Grandel : Sincèrement, j’espère que l’on aura un autre lieu d’ici un mois et c’est une question importante à laquelle on vous doit des réponses. Mais, en effet, nous ne sommes pas sur la participation 2018.*

* Christian Roy : N’empêche que le périmètre, aujourd’hui, s’il en est là, c’est à cause de tout cela. On a fait des prévisions dans la bousculade, sans regarder l’état des lieux et si on avait vraiment les outils pour les conduire. Malheureusement, le constat se fait aujourd’hui à travers la participation aux bénéfices. On est bien obligé de le constater et on vous met en alerte pour les résultats futurs et pour arrêter de mettre du doute dans la tête des gens.

*Philippe Grandel : Je prends la question et nous verrons à la réaborder quand on consultera sur la feuille de route.*

* Guy Laplatine CFDT : Une question plutôt comptable. En général, dans la présentation, vous mettez des résultats d’exploitation, ce ne sont pas les résultats courants ? On fait normalement sur la somme des résultats courants.

*André Her : Comme je vous le disais en introduction, nous avons souhaité cette année vous donner une vision économique des résultats ARF dans le cadre de la participation. On vous présente les résultats économiques et, après, on parlera de la participation avec les résultats courants. Cette partie-là, nous la souhaitons puisque vous n’avez pas, aujourd’hui, de visibilité économique sur le périmètre ARF. L’année prochaine nous aurons une comité ARF avec un examen des résultats.*

* Guy Laplatine CFDT : Là on ne voit que l’exploitation, mais les résultats de l’entreprise ne se font pas que sur le résultat d’exploitation, il y a d’autres éléments, financiers, exceptionnels, qui sont importants lorsque l’on regarde les comptes. Nous aimerions bien avoir la totalité. Au moins le résultat courant, et pourquoi pas le résultat net parce que, effectivement, entre les deux il y a encore des éléments impactants qui sont importants. On sait que parfois il y a un peu d’optimisation fiscale.

*André Her : C’est pour cela que nous vous avons transmis les liasses fiscales, de manière exhaustives, de toutes les entreprises du périmètre ARF.*

* Guy Laplatine CFDT : Oui mais il aurait été intéressant que le résumé soit également fait de cette façon.
* Hubert Rauwel SEGA : Il y a eu des transferts de personnels. Il est indiqué que les charges de personnel sont à -2 % pour un montant de 50,7 M. Et il est dit qu’il y a d’autres frais qui se retraduisent notamment par une refacturation de la société ARS. Et là on fait + 34 % de 35,6 M. Il y a un rapport de 1 à 10 dans les montants. Est-ce qu’il n’y aurait pas des systèmes de surfacturation. Est-ce qu’il y a une économie à déplacer du personnel, et donc des charges, d’une société vers une autre, ce personnel œuvrant exclusivement pour Chronodrive. Est-ce que cela apporte quelque chose au niveau des comptes ?

*Anne-Sophie Christopoulos : La question que vous posez est plus large que le niveau Chronodrive. Elle est valable pour l’ensemble des sociétés d’exploitation et correspond finalement aux règles de re-répartition des charges ARS, règles qui ont été adressées sur l’année 2018.*

*Brigitte Azoulay : En effet, quand la société ARS a été créée, il a été décidé que cette société devait facturer l’ensemble de ses coûts à l’ensemble des sociétés constituant le périmètre Auchan Retail France. Il a été refacturé sur 2018 pour la première fois, puisque ARS a été créé le 1er mars 2018, au 31 décembre, l’ensemble des coûts représentés dans ARS sur l’ensemble des sociétés d’exploitation, donc Auchan Hypermarchés, Auchan Supermarchés, Chronodrive, ASF, etc. Au niveau ARF, cela fait zéro puisque d’un côté vous refacturez et d’un autre côté vous supportez la charge. Ce n’est, ni plus ni moins, qu’une bascule de coût d’une entité à l’autre et donne zéro au global Auchan Retail France. Et la règle qui a été décidée est au poids des revenus hors taxes, hors essence.*

* Christian Roy FO : Donc la cotisation ARS, telle qu’on la voit, 8 M€, elle vient alourdir les comptes.

*Brigitte Azoulay : Elle vient alourdir les comptes de Chronodrive et elle vient, dans la même proportion, alléger les comptes d’Auchan Retail Services.*

* Christian Roy Fo : Chronodrive a 8,2 M de charges en plus sur 2018 pour rien.

*Brigitte Azoulay : Oui mais il faut le regarder au niveau global consolidé Auchan Retail France.*

* Christian Roy FO : D’accord, mais pour Chronodrive intrinsèquement, il s’alourdit ses charges de 8,2 M.

*Brigitte Azoulay : Pour la société juridique, mais pas en termes d’exploitation.*

* Christian Roy FO : Je ne dis pas en termes d’exploitation, je dis en termes juridiques.

* Virginie Leroy CFTC : Il gagne 1 million, mais il paie 8,2 M.
* Guy Laplatine CFDT : Il n’y a pas d’impact sur la participation puisqu’on consolide, par contre, sur l’intéressement, il faut voir.

*Anne-Sophie Christopoulos : Non, c’était tout élément exceptionnel de ce type qui est précisé dans l’accord est neutralisé dans l’accord et n’a pas d’impact dans l’intéressement.*

* Guy Laplatine CFDT : Ça passe dans les éléments exceptionnels ?

*Brigitte Azoulay : C’est à méthode comptable comparable.*

*Anne-Sophie Christopoulos : Au regard de ce qui avait été rédigé dans notre accord d’intéressement, le calcul de l’intéressement n’est pas impacté par cette cotisation additionnelle.*

*On passe à AECF qui est de la livraison directe et du Auchan.fr pour le parcours non alimentaire.*

* Page 41
* Christian Roy FO : J’ai une dernière question concernant Chronodrive. Pourquoi il est noté hors cotisations ARS et provisions pour l’URSSAF ? Vous êtes sous contrôle URSSAF ?

*Anne-Sophie Christopoulos : Il y a eu un contrôle URSSAF l’année dernière, tout à fait.*

* Christian Roy FO : Et alors ? Il est provisionné à hauteur de ?

*Anne-Sophie Christopoulos : 1,6 M.*

* Page 42
* Christian Roy FO : La prestation log Chilly, c’est Auchan Supermarchés ?

*Anne-Sophie Christopoulos : Non, c’est l’entrepôt à Chilly Mazarin est presté avec ID Logistics.*

* Arnaud Bachelart CGT : Par rapport à AECF, quand on voit le REX qui est de -24 % et qui s’améliore de 8 M, je voulais savoir par rapport à votre prévision de fermeture de l’entrepôt de Marseille, est-ce que l’on ne cherche pas à faire des économies de bouts de chandelle. Les résultats s’améliorent, on est sur la pente ascendante et on pourrait très facilement gommer le déficit.

*Brigitte Azoulay : En fait, l’amélioration des résultats d’AECF et de Auchan.fr vient surtout de l’amélioration du site de Chilly Mazarin. Structurellement, Marseille était un site qui perdait, chaque année, entre -10 et -12 % de chiffre d’affaires et qui n’arrive pas à décoller, commercialement parlant.*

* Gérald Villeroy CGT : Chilly est spécifique parce qu’il est semi-automatique, il n’est donc pas comparable avec Marseille. Par contre, lorsque l’on compare Marseille à Lyon, il y a des similitudes par rapport à la productivité, à la rentabilité du site parce que, sauf erreur, Lyon est dans une situation qui semble se rapprocher de la situation spécifique de Marseille. C’est interpellant. Même si on ne peut pas faire l’analyse, en raccourci, de dire qu’avec 8 M€, on est sur une traîne ascendante, c’est un indicateur qui donne l’espoir d’une amélioration. Mais si des plans fonctionnent, sans revenir sur la spécificité de Chilly Mazarin, un entrepôt à part, je ne comprends pas pourquoi on est sur une fermeture sèche de Marseille, sans essayer de trouver des solutions alternatives.

*Philippe Grandel : De toute façon, le débat aura lieu puisque vous avez obtenu une expertise économique et que je sais que c’est le point que vous allez mettre en avant. On reviendra donc sur le sujet. Je ne suis pas le plus à même à répondre mais je pense que les résultats économiques de l’un et de l’autre ne sont pas tout à fait comparables. On y reviendra donc avec l’expertise.*

* Page 20
* Guy Laplatine CFDT : Avec un impact fort des dépréciations d’actif. Par rapport au REX, l’impact de pourcentage des amortissements était de combien ?

*Pierre-Olivier Delpierre : On va voir l’impact des amortissements, mais le cash-flow brut dévisse. On perd déjà 205 M€ sur notre exploitation, donc le différentiel est de 18 M€ et couvre les loyers et les amortissements.*

* Guy Laplatine CFDT : On voit que le cash-flow est quand même positif, même s’il l’est moins que ce qu’il devrait l’être. Après les amortissements viennent impacter fortement. En termes d’activité, ce n’est pas aussi pire qu’on pourrait le penser, même si ce n’est pas bon du tout. Mais le coût des amortissements, liés à la modernisation notamment, et encore plus dans les supermarchés, il vient impacter fortement le résultat. Sans vouloir minimiser la crise.

*Hammuel Wissocq : En hyper, les investissements baissent de 6 M entre 2017 et 2018 et augmentent de 11 M en super. Ce qui représente à peu près un delta de 5 M sur ARF.*

* Guy Laplatine CFDT : On avait un niveau d’amortissements qui était déjà important par rapport à la modernisation de l’entreprise.

*Pierre-Olivier Delpierre : Le niveau d’investissements des dernières années, on était environ à 350/370 M par an, donc c’est vrai qu’on a encore investi beaucoup mais c’est toujours un même trend d’investissements par rapport aux années précédentes. Il y a effectivement un impact assez fort sur le cash-flow et c’est vrai que cela vient en plus de l’impact des gilets jaunes dont nous avons déjà parlé, 35 M€ de perte de REX qui viennent essentiellement de la perte de chiffre,*

* Bruno Delaye CFTC : La dépréciation d’actifs, on la découvre à 190 M€. Je découvre ce chiffre puisque les hypers ont annoncé une dépréciation d’actifs de 85/87. Est-ce que vous pouvez le détailler un peu ?
* Christian Roy FO : Avant d’avoir le détail, c’est du jamais vu. Vous pouvez nous dire comment a été arrêtée la décision ? Sous quelle forme ? Ce sont des magasins qui avaient des pertes sur plusieurs années. Pourquoi cela a été fait cette année ?

*Sylvine Bouan : Tous les ans, nos commissaires aux comptes nous demandent de regarder si nous avons des indicateurs de perte de valeur. Ces indicateurs sont au nombre de trois essentiellement :*

* *pour les nouveaux magasins lorsqu’il y a un décalage de plus de 30 % du chiffre d’affaires entre le plan projeté et la réalité ;*
* *s’il y a deux années consécutives de cash-flow brut négatif ;*
* *trois années consécutives de régression de chiffre d’affaires.*

*Quand des magasins sont dans un de ces critères, nous devons nous poser la question de savoir si l’actif représente une réalité si on le vendait demain. L’étape 2 est de regarder s’il existe une valeur de marché, ce qui est compliqué pour les hypermarchés puisque très peu sont vendus, ou de calculer un cash-flow sur les 10 années à venir et de voir s’il correspond a minima aux comptes. Lorsque ce n’est pas le cas, c’est aux commissaires aux comptes de justifier ou de déprécier la valeur de l’actif. C’est réalisé chaque année et on a les détails, format par format, pour répondre. On a passé 90 M€ sur les hypermarchés.*

*Anne Devries : Je vais reprendre les chiffres. Nous avons passé 87 M€ précisément sur le périmètre Auchan Hyper, nous sommes à 48 M€ sur l’entité Auchan Super, nous avons 6 M€ sur Chrono, en ultra-proximité, nous avons 2 M€.*

* Guy Laplatine CFDT : Pourquoi sur Chrono ? Ca va si mal que ça Chrono ?

*Sylvine Bouan : Sur Chrono, on a des soucis sur la rentabilité parce que l’on a notamment des taux d’effort avec des magasins qui ont des baux à construction ou des loyers qui sont très élevés et viennent peser sur la rentabilité.*

* Guy Laplatine CFDT : Il n’y a pas eu un coût de nettoyage cette année ? Parce que c’est brutal. Ce qui voudrait dire, on sait que ça ne va pas bien, alors autant aller jusqu’au bout, ce qui ne changera pas grand-chose à la fin et permettra de repartir sur une nouvelle indexation.

*Sylvine Bouan : Vous avez raison pour la brutalité. Elle est liée au fait que nous avons une combinaison de dégradation des résultats plus un contexte de la grande distribution alimentaire qui est, elle-même, dans un système de dégradation. Ce qui fait que lorsque l’on fait des projections à 10 ans, on était jusqu’alors plus optimistes sur nos croissances de chiffre. Aujourd’hui, dans le contexte de la grande distribution alimentaire, lorsque l’on projette sur 10 ans, c’est d’une part très compliqué et, d’autre part, on ne pouvait pas se permettre d’anticiper des progressions très fortes. Les deux effets combinés ont résulté sur ces montants de dépréciation.*

* Guy Laplatine CFDT : Donc il y a un taux d’optimisme.

*Sylvine Bouan : Il y a des hypothèses qui sont prises. Mais projeter des budgets au-delà de 3 ans, on a quand même du mal. Il y a une démarche statistique, mais il y a une part de jugement.*

* Guy Laplatine CFDT : Est-ce que ça va à nouveau intervenir dans les années qui viennent où on peut penser que le plus gros soit passé.

*Sylvine Bouan : L’exercice est fait tous les ans. Cependant, ce qui a été fait cette année, il n’a pas été prévu de le refaire l’année prochaine. Sinon cela signifierait que nous nous sommes complètement trompés dans nos perspectives de projection.*

* Guy Laplatine CFDT : On a changé les normes, en gros.

*Sylvine Bouan : Non, on n’a pas changé les normes, et la méthode n’a pas changé.*

* Guy Laplatine CFDT : La méthode n’a pas changé mais, ce que je veux dire, la façon de l’apprécier va changer puisque le fait de l’avoir réalisé assez brutalement va un peu amortir le risque pour la suite.
* Christian Roy FO : Non, c’est mathématique, c’est tous les ans. Par contre, dans le delta que vous nous avez annoncé, il manque 47 M.

*Sylvine Bouan : On regarde et on vous le redit après parce que le fichier n’était peut-être pas le bon.*

* Christian Roy FO : Sachant que les chiffres que vous annoncez ne sont pas les mêmes que ceux qui ont été annoncés dans les entités concernées. Il y a des conséquences sur la participation ou pas ?

*Sylvine Bouan : Non, il n’y en a pas, puisque nous sommes sur une réserve légale, puisque l’on part d’un bénéfice net et que, fiscalement, ce n’est pas déductible. Il n’y aurait pas eu de conséquences non plus sur la dérogatoire puisque, de toute façon, le classement est exceptionnel. Ça n’aurait pas changé la résultante de la dérogatoire.*

* Page 22
* Priorités 2019
* Page 24

*Sylvine Bouan : Je reprends la main sur les impairments. Les 190 M se décomposent en 90 M sur les hypermarchés, 77 sur les supermarchés, 5 sur Chronodrive, 1 sur MyAuchan et 17 sur AECF. Petit élément technique, les comptes qui servent pour la participation sont des comptes sociaux. Il y a des éléments de good will que vous avez dans les comptes conso que vous n’avez pas dans les comptes sociaux. Dans les comptes sociaux, le total est de 163 M, qui se répartit en 90 M sur les hypermarchés, 49 M en supermarchés, 5 sur Chronodrive, 2 sur MyAuchan et 17 sur AECF.*

* Zoom sur les résultats et faits marquants des sociétés du périmètre Auchan hypermarchés, Auchan supermarchés My Auchan, Chronodrive, Auchan Retail Agro, AECF, SODEC, Auchan Retail Services, AHL, ASL, Ambaste, Socibio
* Page 26
* Page 28
* Page 29
* Page 30
* Page 31
* Page 32
* Page 33
* Page 34
* Gilles Martin CFDT : Sur les frais énergétiques, ce sont des prestataires extérieurs qui ont opéré, j’imagine ?

*Alexis Dathis : Oui, tout à fait, ce sont des prestataires extérieurs sélectionnés.*

* Gilles Martin CFDT : Dans la configuration des zones de vie, plus tard, est-ce que vous comptez coopérer avec les services d’appui de technique magasin hypermarché ?

*Alexis Dathis : C’est totalement le sens. Je laisse les experts du technique définir si on utilise un RETM en magasin ou un prestataire avec un contrat ? Je laisse la direction technique en décider. Mais il y a de plus en plus d’échanges qui n’existaient pas il y a 3 ans. L’entreprise est en train de se rebâtir sur ces nouvelles fondations. Après, est-ce qu’on confiera le travail à la personne qui est en technique hypermarché, qui viendra apporter une aide ?*

* Gilles Martin CFDT : Ce serait cohérent.
* Christian Roy FO : Pourquoi vous mettez « refacturation service d’appui ARF ? ». C’est ARS.

*Alexis Dathis : Ce sont les services d’appui ARF. On pourrait les appeler effectivement ARS.*

* Christian Roy FO : On parle bien des mêmes choses aux mêmes endroits. Il faut mettre les mêmes appellations, ce sera plus facile à comprendre.

*Alexis Dathis : Je mettrai un F au lieu du S. Ce sont les services d’appui d’ARF, donc on va les appeler ARS.*

* Page 35
* Page 36
* Guy Laplatine CFDT : On était à 42 magasins, l’année dernière, 32 franchisés et 10 intégrés,

*Alexis Dathis : On est à moins 4 magasins par rapport à 2017.*

* Guy Laplatine CFDT : Alors qu’on affiche partout qu’on va augmenter le maillage, l’ultra-proximité, on vend des magasins, on en a moins ?

*Alexis Dathis : C’est moins 2 magasins sur le périmètre « Franchisés ».*

* Guy Laplatine CFDT : C’était 32, donc c’est moins 3. Et c’était 10 en magasins intégrés, l’année dernière. En tout cas, on n’augmente pas le nombre de magasins, on le diminue.

*Alexis Dathis : C’est un fait.*

* Guy Laplatine CFDT : Alors qu’on affiche qu’on veut augmenter la présence en ultra-proximité. Pourquoi perd-on des magasins ? Nous sommes moins attractifs que d’autres ? Quel est le problème ?

*Sylvine Bouan : Il y a plusieurs éléments. On a arrêté d’essayer d’ouvrir des magasins puisqu’on avait un sujet sur la logistique. Quand vous travaillez avec un franchisé, il vient chercher une enseigne et un niveau de service. Et on avait des soucis sur le niveau de service sur la logistique. Un gros travail a été effectué en 2018 pour atteindre ce qui serait un niveau de service satisfaisant. La deuxième raison provient du fait qu’on a la vie du franchisé qui fait qu’il y a des entrées et des sorties sur un parc beaucoup plus mouvant que sur un parc intégré. Ce qui a été fait, maintenant, c’est de travailler sur l’ouverture de magasins exclusivement en franchise, compte tenu de l’absence d’enveloppes d’investissement. C’est le parc qui a vécu sur le parc des années précédentes et qui n’a pas été développé sur l’année 2018 afin de travailler sur la logistique pour pouvoir aller capter des franchisés. C’est ce qui a été posé pour 2019.*

* Guy Laplatine CFDT : Qu’est-ce qu’on a à offrir en plus que les autres enseignes pour faire venir des franchisés ? A vrai dire, on les prend ailleurs, il y a peu d’ouvertures de magasins. L’ultra-proximité est déjà maillée.

*Sylvine Bouan : On est quand même sur des zones urbaines. Si on prend Paris en particulier, on est un outsider intéressant puisque, aujourd’hui, que ce soit un Carrefour ou un Casino, ils ont une situation monopolistique. Un franchisé qui ne souhaite pas aller vers l’un ou l’autre pour avoir déjà essayé et que cela n’a pas fonctionné, on devient un outsider potentiel. Après, ils viennent chez nous pour la logistique que l’on a revue, et pour toutes les innovations que nous essayons de mettre en place, comme la Petite boulangerie, ou le Bar à salades, dont parlait Alexis, que l’on a testé sur Grenelle en intégré et que l’on veut travailler avec d’autres, en franchise.*

* Christian Roy FO : Qu’est-ce que l’on a fait de plus sur la logistique ?

*Sylvine Bouan : On a ouvert un entrepôt en flux stockés.*

* Bruno Delaye CFTC : Le salon de la franchise se déroulait à Paris ces jours-ci. Il est dit, dans la presse, qu’Auchan n’est quand même pas un gros « faiseux » en termes de franchise puisqu’il est cité, dans l’article, une vingtaine de franchises pour 2019. Si on considère en ultra-proximité, on ne va encore pas bousculer le milieu de la grande distribution urbaine avec nos propres franchises.  
  De plus, s’il manque un magasin en ultra-proximité, est-ce que ce ne serait pas « Cœur de nature » ? Est-ce qu’il est toujours comptabilisé ?

*Alexis Dathis : Il n’appartient pas à la proximité.*

* Bruno Delaye CFTC : Celui qui est rue de Dunkerque ? Parce que Socobio, c’est Brétigny. Et celui qui est rue de Dunkerque appartient à Socobio aujourd’hui ? Je ne suis pas sûr.
* Guy Laplatine CFDT : On avait entendu, il y a quelques années, que Auchan allait ouvrir 100 magasins bio. Est-ce que c’est toujours dans les tuyaux ? On voit la part de marché du bio qui devient de plus en plus important, et la demande aussi. On entend, en plus, Gérard Mulliez faire la promo de la permaculture, d’ailleurs on lui propose de le faire à Gonesse, chez Auchan City, pardon, Europa City, c’est un lapsus révélateur. Quels sont les projets par rapport à cela ?

*Pierre-Olivier Delpierre : Oui, le marché bio progresse à 2 chiffres en France par l’effet de la grande distribution plutôt hyper et super et pas par l’effet de magasins spécialisés. La démocratisation du bio se fait aujourd’hui par les grandes enseignes. Aujourd’hui, au niveau national, Cathy est en train de travailler sur l’évaluation de la performance de chaque site parce que l’on se rend compte que, sur certains sites, on peut aller beaucoup plus vite en élargissant de la place dans nos linéaires pour offrir plus de place au bio. C’est aussi du chiffre d’affaires riche. Il y a un intérêt réel sur le bio. Oui, on va renforcer le bio, surtout dans nos magasins pour lui donner plus de place dans nos rayons. Parce que les magasins spécialisés sont plutôt stables ou progressent moins fort que le marché.*

* Guy Laplatine CFDT : Est-ce que vous allez développer les circuits courts ? Parce que les consommateurs de bio, en général, sont plutôt sensibles aux achats responsables. Il n’y a donc pas que la dimension bio, il y a aussi cette dimension circuits courts. Est-ce que c’est quelque chose que l’on va développer ou est-ce que l’on va faire du bio industriel ?

*Hammuel Wissocq : Vous avez raison parce que, aujourd’hui, c’est aussi un problème d’offre dans ces marchés. La volonté c’est de filiariser beaucoup de nos produits bio. Filiariser avec des PME françaises la plupart du temps et même le plus géocalisées possible. Donc l’idée est d’avoir à terme 100 % de nos produits bio filières. Donc limiter tous ces circuits longs pour les favoriser en court. Maintenant, compte tenu du volume que l’on fait, on n’aura pas tout en court. Mais au moins du français PME filière.*

* Guy Laplatine CFDT : Je compare le prix Auchan avec d’autres enseignes, on exagère un peu quelquefois. Quand on regarde les prix au kg, nous ne sommes pas très bons.

*Hammuel Wissocq : Dire que nous sommes parfaits en prix, en bio comme ailleurs, ce n’est pas tout à fait exact, c’est sûr. Il y a une volonté des industriels d’aller de plus en plus vers le bio. On va donc quitter de plus en plus un univers bio dans le magasin pour retrouver de plus en plus de bio dans nos univers traditionnels, je pense aux pâtes, au riz, etc. Dans les années qui viennent, la marque conventionnelle va se réduire au profit d’une marque bio. Ce qui veut se dire que, si on se projette, on se projettera peut-être vers un autre label qui va aussi venir ajouter une dose bio.*

* Christian Roy FO : Quand vous parlez de l’ultra-proximité en franchise, vous parliez de Carrefour, je pense qu’il y a Casino qui est en train de faire fort sur la franchise.

*Hammuel Wissocq : Pour terminer sur le bio, on a quand même, dans le programme de fidélité cette année, lancé les 10 % pour tout client porteur, 75 % de nos clients sur le bio. C’est quelque chose qui a développé l’activité encore plus.*

*Sylvine Bouan : Pour ce qui est de la franchise, j’ai bien parlé des deux, j’ai dit que Carrefour et Casino étaient monopolistiques si on prend le cas de la métropole parisienne.*

* Christian Roy FO : Et en plus ils développent des concepts qui sont très intéressants à regarder.

*Sylvine Bouan : Essentiellement avec leurs franchisés qui viennent porter leur concept. Nous aussi, allez voir à la Petite Boulangerie à Saint-Honoré.*

* Christian Roy FO : Nous étions peut-être novateurs mais attention à ne pas nous laisser doubler. Ils ont un projet très sympathique et qui a l’air de vraiment drainer les gens. En plus c’est joli.

*Sylvine Bouan : Vous avez raison, c’est de l’innovation permanente.*

* Page 39
* Page 40
* Christian Roy FO : Vous auriez pu vous éviter les pourcentages astronomiques négatifs que vous avez mis dans votre tableau, un petit « NS » nous aurait autant conforté.

*Brigitte Azoulay : Vous avez totalement raison.*

* Bruno Delaye CFTC : Comme on parle très peu des ateliers boucherie dans vos tableaux, qui sont filiales des supermarchés, le message serait de se poser la bonne question sur l’utilité d’ARA si ARA ne regroupe pas toutes les activités frais, de service, pour l’exploitation. ARA a été créé, justement, dans le but d’être une société de service ultra-frais qui devait se destiner, notamment, à faire de l’activité commerciale vers des clients externes à Auchan. Celui qui a créé ARA a quitté l’entreprise et celui qui l’a relayé est encore en train de quitter l’entreprise, aujourd’hui. On se demande à quoi cela a servi de créer ARA et, si vous voulez poursuivre, intégrez toutes les sociétés de service de production. On en reparlera au DG lorsqu’il viendra nous expliquer son projet sur ARF.

*Philippe Grandel : Je ne suis pas un spécialiste mais comme cela a été expliqué à chacun, ARA a été mis en place afin de pouvoir vendre nos produits frais en dehors des magasins Auchan. Au moment de Campus, les ateliers boucherie n’ont pas été intégrés car Obernai et Espéra ne livraient à ce moment-là que les supermarchés Atac. Ce qui est vrai aujourd’hui peut être différent demain.*

* Christian Roy FO : Cela veut dire qu’ils ne livrent que Schiever, car nous sommes Auchan supermarchés

*Philippe Grandel : Simply à l’époque et Auchan supermarchés aujourd’hui.*

* Bruno Delaye CFTC : Il serait bien de nous mettre un lexique par rapport aux sociétés.
* Page 43
* Page 44
* Christian Roy FO : Pourquoi n’y a-t-il pas de revenus dans SODEC ?

*Brigitte Azoulay : Comme expliqué, les frais sont en positif car, à l’intérieur de ces frais se trouvent la refacturation du coût au bulletin à l’ensemble des sociétés bénéficiant du service.*

* Christian Roy FO : Pourriez-vous être plus claire ?

*Brigitte Azoulay : Il n’y a pas de chiffre d’affaires. Ce chiffre vient se mettre en moins de leurs frais. Cela vient tamponner sur la ligne frais décaissés. Environ 9,5 M sont refacturés. Si l’on neutralise cela, nous avons un coût décaissé de 10 M.*

* Christian Roy FO : Nous avons du mal à comprendre, Il y a bien des revenus chez Sodec.

*Brigitte Azoulay : Des revenus qui viennent se mettre sur ce compte d’exploitation. Cela n’a pas été classé comme du chiffre d’affaires. Cela vient s’imputer en moins de la ligne des frais décaissés.*

* Christian Roy FO : Pourrions-nous avoir un tableau à côté ? C’est le fait d’être passé sur un compte d’exploitation commun.

*Brigitte Azoulay : Tout à fait. La prochaine fois nous décomposerons cette ligne pour plus de compréhension.*

* Virginie Leroy CFTC : Ce n’est pas une prestation ?

*Brigitte Azoulay : Oui c’est une prestation.*

* Virginie Leroy CFTC : Mais une prestation est soumise à TVA, c’est un revenu.

*Brigitte Azoulay : Il n’y a pas de rapport avec la TVA d’un point de vue comptable. C’est une présentation de compte et, au niveau du compte, cela vient se mettre sur la ligne des frais décaissés comme s’il s’agissait de cotisations.*

* Page 45
* Page 46
* Christian Roy FO : Comment fait-on, avec des revenus négatifs, pour générer une marge comptable positive ?

*Brigitte Azoulay : C’est exactement comme pour la Sodec. Il y a les charges de personnels. Sur la ligne des frais décaissés, les cotisations sont imputées et viennent presque la gommer. Nous détaillerons cette ligne la prochaine fois.*

* Virginie Leroy CFTC : Dans les moins 284, nous avons bien les revenus hors taxes ?

*Brigitte Azoulay : Il y a 284 milles euros. Je pense qu’il y a un petit élément qui traîne. Nous avons bien des cotisations que nous prestons et que nous refacturons.*

* Virginie Leroy CFTC : ARS fait aussi de l’achat.

*Brigitte Azoulay : Non, ARS n’achète pas et ne vend pas.*

* Virginie Leroy CFTC : Si, nous faisons encore de l’achat direct pour les magasins.

*Brigitte Azoulay : La société ARS fait de la prestation de services. C’est la DPC.*

* Virginie Leroy CFTC : Non, ce n’est pas la DPC. Le textile national a repris les achats.

*Brigitte Azoulay : Les achats ne sont pas sur ARS, ils sont sur Eurauchan. ARS ne porte que des frais.*

* Virginie Leroy CFTC : Les achats en maison et loisirs passent par Eurauchan ? Car il y a encore des acheteurs.

*Brigitte Azoulay : Oui cela passe aussi par Eurauchan. Les frais en lien avec les acheteurs et les frais de personnels passent par ARS. L’activité commerciale achat/vente n’est pas sur ARS.*

* Bruno Delaye CFTC : Nous avons eu le débat avec Guillaume Coince sur les comptes d’ARS et les comptes sociaux. Effectivement, ARA est bien identifié. Mais, concernant les activités d’achat textile ou maison, c’est bien dans Eurauchan que nous allons les retrouver et nous avons un résultat courant dans les liasses d’Eurauchan. C’est ce qui nous manquait puisque nous débattions sur le besoin d’une commission économique ou non. Etant une société distincte Guillaume Coince ne savait pas trop quoi nous répondre.
* Page 47
* Page 48
* Christian Roy FO : Sur les comptes, si nous regardons les deux tableaux, il y a certainement des éléments que nous ne pouvons pas comprendre. Sur ASL notamment.

*Lionel Bouteyre : On regarde ensuite.*

* Christian Roy FO : Quand vous parlez des changements de source d’approvisionnement des Chronodrive, vous mettez 13 en 2017 et 31 en 2018. Pouvez-vous nous dire à quelle date cela s’est fait en 2018 ?

*Lionel Bouteyre : Tout au long de l’année.*

* Christian Roy FO : C’est tout de même plutôt en fin d’année. L’impact ne doit donc pas être très gros.

*Lionel Bouteyre : Il y en a eu notamment sur la partie juin et sur le deuxième semestre. Je pousserai l’info quand j’aurais repris le planning.*

* Page 49
* Christian Roy FO : Encore une fois, donnez-nous les deux tableaux afin que l’on puisse avoir une lecture. Ici, nous avons 2K € en négatif. Certes, le moins fait du plus. Les gens comparent, et là je m’adresse à M. Grandel, Quand on sait ce qui se passe entre le rapprochement d’ARL par rapport aux autres, ces tableaux sont ridicules. On ne peut pas présenter ce genre de choses alors que nous faisons tout pour atteindre une solidarité, créer une adhésion à ce que nous devons devenir demain. Un revenu HT négatif sous-entend que la société n’a pas travaillé.

*Lionel Bouteyre : Vous avez tout à fait raison. On peut, peut-être, laisser ces tableaux. Mais il faut leur adjoindre des informations complémentaires, notamment sur la partie activité.*

* Christian Roy FO : Ce n’est pas la même chose. Nous sommes dans une société d’exploitation. Dans le cas précédent, il y avait de la prestation et du reversement. Ici ce n’est pas le cas. Il y a des gens, des frais décaissés et du chiffre d’affaires chez ASL.

*Lionel Bouteyre : Nous sommes d’accord. C’est là qu’il faut apporter des informations complémentaires.*

* Christian Roy FO : Non pas des informations complémentaires mais un tableau qui doit correspondre à la synthèse des résultats d’ASL. Ils ont bien des revenus qui rentrent dans leur périmètre. Comme AHL, son revenu est présenté sur la page précédente. Là, il y a une incompréhension.

*Lionel Bouteyre : Tout à fait.*

*Philippe Grandel : C’est parce que l’on parle de comptes sociaux.*

* Christian Roy FO : Que l’on parle de n’importe quel compte, là, il y a un problème.

*Sylvine Bouan : Il y a un problème de présentation. Nous devons détailler. Effectivement, dans les comptes sociaux, vous avez tout le détail des lignes induites. Ici, ce sont des comptes Groupe qui sont présentés, donc c’est la contribution, tout ce qui est revenus entre sociétés est annulé. C’est ce qui complique la lecture. Nous devons donc retravailler la présentation des chiffres transmis afin de vous permettre une meilleure compréhension de lecture.*

* Christian Roy FO : Comment peut-on lire qu’il n’y a pas de charges de personnel dans ASL ? C’est une société d’exploitation. Quand vous présentez des tableaux comme ça vous savez bien que cela va entraîner des questions.

*Sylvine Bouan : C’est clairement un problème de présentation pour vous aider à comprendre ce qu’il y a dans les lignes.*

* Page 50
* Page 51
* Christian Roy FO : Que signifie « exploitation en livre ouvert » ?

*Lionel Bouteyre : Lorsque l’on monte de nouvelles activités logistiques, nous faisons une négociation en livre ouvert avec le prestataire. Comme nous n’avons pas de référentiel, pour résumer, c’est le prestataire qui pilote le coût. Pour un livre fermé, nous connaissons le niveau d’exploitation et imposons le coût au prestataire.*

* Christian Roy FO : Nous sommes en livre ouvert ou fermé. Nous avons transplanté des Chronodrives chez Auchan supermarchés. Nous aurions pu nous servir du livre ouvert des supermarchés pour transmettre les coûts et éviter de faire de multiples calculs.
* Les résultats économiques Ceetrus France
* Page 53
* Christian Roy FO : Vous avez parlé de ventes 2019. De nouvelles galeries seraient dans les tiroirs ?

*Emmanuel Azan : C’est le portefeuille « Canyon ». Il contient un peu plus d’une dizaine d’actifs. Il était prévu de les vendre en 2018, mais le marché, et nous allons en voir les conséquences dans les comptes, est difficile. Le Retail est en difficulté, les investisseurs boudent ce secteur d’activité. Il y a moins de transactions. Les taux d’intérêt auxquels ils achètent montent, donc la valeur des actifs baisse. Nous avions un investisseur pour Canyon qui est sorti au moment des gilets jaunes. Nous en avons trouvé d’autres, mais dans des conditions moins bonnes que prévu. Il n’y a donc eu aucune cession sur 2018 contrairement à ce qui était prévu mais nous l’avons quand même traité dans les indicateurs car ce sont des actifs plus en difficultés avec des taux de vacance un peu plus élevé.*

* Page 54
* Christian Roy FO : Vous parlez de Ceetrus Corporate qui ne rentre pas dans notre périmètre de participation. Notre périmètre c’est Immochan. Il faudrait que nous comprenions comment se compose Immochan maintenant car il semble que des changements en profondeur ont eu lieu. Nous n’avons pas les informations. Cela voudrait dire que cela ne se présente plus comme avant. Cela peut avoir des incidences sur les futurs résultats de participation.

*Emmanuel Azan : De quoi parlons-nous spécifiquement ?*

* Christian Roy FO : Avant c’était juste Immochan. Tout rentrait dedans. Aujourd’hui, selon les éléments, c’est Ceetrus corporate . et donc pas dans le périmètre de participation. Finalement, qu’y-a-t-il dans le périmètre de participation ? Pour vous c’est simple, mais pour nous il serait bon d’avoir une information, quand il y a des changements, concernant les sociétés qui gravitent dans le périmètre de participation. Que ce soit la holding ou autre, à un moment, c’est quand même notre argent qui a été là. Donc il y a de l’argent que nous récupérons ou non selon la situation. Tout cela vient impacter et nous n’avons pas d’explication.

*Emmanuel Azan : Avant Immochan SA était dans le périmètre de participation ?*

*André Her : Il y a très longtemps, les holdings étaient dans le périmètre de participation. Lors d’une étape, nous avons séparé les holdings pour recentrer la participation sur l’exploitation des sociétés Auchan France. Pour vous répondre, chaque année, au moment de la négociation du périmètre, vous sont proposées les sociétés qui entrent ou non dans ce périmètre.*

* Christian Roy FO : Certes, mais il faut redéfinir les choses car cela devient de moins en moins clair.
* Guy Laplatine CFDT : Il y a forcément des flux financiers entre les deux.
* Christian Roy FO : Il faut que les gens comprennent, car pour eux il n’y a pas 50 Immochan et 50 Ceetrus.

*André Her : J’ai noté. Au moment de la renégociation de l’accord, vous aurez la liste des sociétés.*

* Guy Laplatine CFDT : Concernant Europacity, qui est le partenaire ?

*Emmanuel Azan : C’est une entreprise chinoise, Wanda.*

* Guy Laplatine CFDT : Ils souhaitent rentrer chez nous donc ?
* Bruno Delaye CFTC : Vous avez un dossier géré par Ceetrus France, sauf erreur, à savoir la gare du Nord. C’est un vrai dossier où il y aura des investissements, certainement importants, voire colossaux, qui porteront sur plusieurs années et pour lequel, dans le cadre du périmètre de participation, il y aura des impacts liés à la fois aux investissements, aux dotations aux amortissements et autres. Et c’est un vrai projet porté par Ceetrus France en complément de vos activités de revenus.

*Emmanuel Azan : Non, le projet Gare du Nord sera rattaché au «Corp», à la holding.*

* Bruno Delaye CFTC : Il faut que vous soyez précis car il me semble que c’était porté par Ceetrus France.

*Emmanuel Azan : Ce n’est pas le sujet aujourd’hui.*

* Christian Roy FO : C’est le périmètre de participation Monsieur. Nous aimerions connaître le réel destin d’Immochan et de Ceetrus, de savoir ce qui rentre ou non dans notre périmètre. Visiblement, tout ce qui pourrait produire l’apport d’un petit plus, nous ne l’avons pas. Par contre nous avons tout ce qui nous influence négativement. Nous n’allons pas être d’accord longtemps. Nous pouvons faire du ARF, du Groupe ou autre, si c’est pour descendre chaque fois, nous ne sommes pas d’accord. Monsieur Grandel et Madame Marchadour vont devoir revenir vers nous à ce sujet car nous voulons comprendre. C’est facile de nous « balader ».

*André Her : Nous ne vous « baladons » pas.*

* Christian Roy FO : Combien découvrent comment sont réellement portés les projets ? Finalement, on nous vend du rêve. Quand ce rêve devient réalité, nous n’y sommes pas. Que les choses soient claires. Qu’Immochan prenne son indépendance. Tant que nous leur avons apporté du plus, ils ont compensé à un certain moment. Maintenant il faut savoir. Nous faisons de l’ARF avec ce qu’il y a dedans et Immochan reste en dehors et c’est décidé à date. Il faut que ce soit clair.

*Sylvie Trouart : Pour vous expliquer la stratégie, Gare du Nord et Europacity sont des projets hors normes. Les montants d’investissement dépassent fortement nos capacités d’investissement annuel au niveau de Ceetrus France. C’est donc considéré comme un territoire à part, géré par une équipe à part. Alliage et Territoires porte le projet d’Europacity avec ses propres frais de personnel et son propre compte d’exploitation. Aujourd’hui, elle porte ces investissements. Ils sont directement rattachés à Ceetrus holding comme nous sommes rattachés à Ceetrus holding. Au niveau de la gare du Nord, c’est pareil. Les investissements sont colossaux, c’est un projet à très long terme. Nous n’aurons pas les revenus tout de suite. C’est vraiment un territoire complet qui nécessite une structure ne travaillant que sur ce projet. Cela n’a rien à voir avec Ceetrus France, avec nos projets, où nos monteurs d’opération ont plusieurs sites à travailler.*

* Virginie Leroy CFTC : Nous pouvons l’entendre. Mais quand nous avons été désignés comme hypermarchés prospères, nous avons fait des investissements qui ont permis des développements de sociétés. Les salariés pensent qu’ils ont participé au développement de l’entreprise, et des entreprises à côté. Ils se disent que, maintenant, alors qu’ils sont devenus moins rentables…

*Sylvie Trouart : Ceetrus France est toujours dans le périmètre de participation*.

* Virginie Leroy CFTC : Oui, mais on ne garde que ce qui est pénalisant. C’est le ressenti des salariés.Durant des années, ils se sont investis. Ce qu’ils n’ont pas touché en participation a été investi ailleurs. Maintenant qu’ils sont dans des hypermarchés et des supermarchés qui fonctionnent beaucoup moins, ils se retrouvent sans rien.

*André Her : Pour . Nous n’avons jamais dit qu’Immochan quitterait le périmètre. Comme le disait Monsieur Roy, cela peut arriver, certe.Mais l’activité d’Immochan est toujours très liée au Retail. L’ activité principale d’Immochan France consiste encore aujourd’hui à gérer les galeries marchandes d’Auchan. Ils sont forcément très liés à l’hypermarché. Auchan et Immochan sont toujours trés liés. Par contre, et comme nous avons eu à le faire par le passé, à partir du moment où une activité change, c’est-à-dire lorsque plus de 60 à 70 % de son activité n’est plus liée à l’hypermarché ou au retail, la question peut alors se poser. Mais ce n’est pas le cas aujourd’hui. L’activité qu’Immochan est en train de se diversifier, que ce soit la Gare du Nord ou autre, cela n’’a effectivement rien à voir avec l’activité de retail.*

*Néanmoins, aujourd’hui, ils restent fortement liés à Auchan et c’est un apport important en terme de partage de participation..*

* Christian Roy FO : Oui, ils sont fortement liés à nous, car d’où viennent réellement les fonds de la holding ?
* Virginie Leroy CFTC : Immochan vient d’où ?
* Gérald Villeroy CGT : Nous allons reprendre les propos de Monsieur Druelle qui nous suit depuis 30 ans. Il n’a eu de cesse d’expliquer que remonter 100 % des dividendes à la société mère nous mettait en difficulté et qu’il aurait peut-être fallu se garder une réserve pour les moments plus durs. Ce que disent mes collègues, c’est que nous avons été générateurs d’énormément de sortie de capitaux qui ont permis de se développer. Nous ne contestons pas qu’il fallait le faire. Mais aujourd’hui, après les SAV, banque Accords, aujourd’hui Ceetrus, pourrait sortir du périmètre en 2019 ou 2020, des annonces ont été faites en ce sens. Il n’est pas normal que des sociétés devenant prospères sortent du périmètre lorsqu’elles vont commencer à rapporter. Et des grands projets, même s’ils sont à fort taux d’investissement, avec des retours dans les 10 ou 15 ans, doivent revenir à un moment donné. Là où c’est injuste, comme dit du temps de Monsieur Laffitte, c’est d’être contributeur et que, pour plus d’agilité, il est décidé de fonctionner par pays avec un international n’étant plus consolidé dans les résultats. Le sentiment des salariés est là.

*André Her : Nous entendons vos remarques.*

* Page 54
* Page 55
* Gilles Martin CFDT : Avez-vous des prévisions d’investissement sur des terrains pour faire des fermes autour des hypermarchés ?

*Emmanuel Azan : Nous avons, aujourd’hui, écrit au plan des investissements. Il y a eu un changement de gouvernance et un certain nombre de discussions qui font que nous allons certainement revoir le détail de nos investissements. Je crois que nous avons Caluire. Nous avons aussi Bouliac et Faches.*

* Le calcul de la participation 2018
* Page 57
* Page 58
* Page 59
* Page 60
* Page 61
* Page 62
* Page 63
* Les adaptations apportées à l’accord
* Page 65
* Page 66
* Christian Roy FO : Vous ventilez 0,34 % de taux de participation pour tout le monde, sur la moyenne. Mais vous avez forcément certaines sociétés qui pèsent plus que d’autres.

*Anne Devries : Effectivement, si vous parlez de la contribution et des entités contributrices, sur la colonne réserve légale de participation qui s’élève à 5.673 M€, les plus gros contributeurs sont visibles. Auchan supermarchés contribue à hauteur de 3.5 M€ et Immochan France à hauteur de 1.9 M€.*

* Guy Laplatine CFDT : Le calcul étant fait sur le capital, plus ce dernier est important et plus la réserve est importante, plus le résultat est important.

*Anne Devries : Non. Quand vous reprenez la formule légale, vous prenez le bénéfice net moins 5 % des capitaux propres. Donc plus les capitaux propres sont bas, plus vous avez un effet positif sur la réserve légale de participation. Donc nous avons plutôt un effet favorable si l’on souhaite faire le lien avec une distribution de dividendes.*

*André Her : Dans le dossier, vous avez tout le détail du calcul avec le rapport, les liasses.*

* Christian Roy FO : Sur Auchan supermarchés, la ligne est vide. Il n’y a aucune explication.

*Anne Devries : Nous ne prenons que les sociétés bénéficiaires. La participation se calcule société par société. Lorsqu’il n’y a pas de ligne, c’est que la société a perdu de l’argent en termes de bénéfice fiscal.*

* Christian Roy FO : En 2018, il y avait Auchan supermarchés logistique. Cela veut dire que vous avez retraité l’exercice, à la séparation, au 1er avril.

*Anne devries : Non, vous avez Auchan supermarchés logistique sur la 3ème ligne.*

* Christian Roy FO : Et là, Auchan supermarchés logistique, au même titre que Auchan hypermarchés logistique, est bien à compter du 1er avril ? Nous ne sommes pas sur un exercice plein.

*Anne Devries : Oui. Nous avons bien fait une séparation stricte en fonction des apports.*

* Christian Roy FO : Je ne comprends pourquoi Auchan supermarchés n’a pas de chiffre. Si je compare au résultat courant avant impôts, Auchan hypermarchés et Auchan supermarchés ont approximativement le même négatif.

*Anne Devries : Il faut reprendre la liasse fiscale. Attention, avec la formule légale nous sommes sur un résultat fiscal et non comptable. Il y a donc une divergence.*

* Christian Roy FO : Il doit quand même y avoir une grosse divergence.

*Anne Devries : Ce sont de pures formules légales.*

* Christian Roy FO : Je ne remets pas les formules en cause. Avec Auchan hypermarchés, le résultat courant avant impôt est de -120.67 M€ et nous sommes en positif au bénéfice net. Chez Auchan supermarchés, nous avons -125 M€ et nous ne voyons plus rien sur la ligne.

*Anne Devries : Je comprends votre difficulté de lecture. Nous vous présentons des éléments comptables mais la participation et la réserve se calculent sur un résultat fiscal.*

*André Her : Nous le voyons sur la liasse.*

* Christian Roy FO : Nous avons eu la liasse à notre arrivée.

*Anne Devries : Nous allons reprendre la liasse des supermarchés afin de revenir sur cette entité qui a un résultat fiscal négatif.*

* Christian Roy FO : C’est l’entité qui m’inquiète le plus car il n’y a rien sur la ligne. Dans les liasses, les résultats hyper et super sont négatifs.

*Anne Devries : Il faut faire attention car c’est avant impôt. Il faut donc retraiter l’impôt. On rentre dans des schémas comptables et fiscaux qui ne sont pas simples.*

* Christian Roy FO : Je ne remets pas en cause vos compétences et votre professionnalisme. Je souhaite montrer à Monsieur Grandel que là où nous avons demandé à avoir une commission économique, à la hauteur de l’accord et du périmètre de participation, a tout son importance. Avec un expert, nous pourrions avoir des réunions lui permettant de nous expliquer et nous aider à appréhender. Il serait notre mentor en la matière. Sinon il est difficile de comprendre tout cela.

*Philippe Grandel : Sans aucune provocation de ma part, j’espère que c’est ce que nous aurons dans le comité ARF.*

* Christian Roy FO : Je ne dis pas le contraire. C’était une réelle nécessité lorsque nous l’avons demandé. Aujourd’hui, nous ne pouvons plus rien regarder puisque dans le périmètre hypermarchés un expert va se pencher sur la partie hypermarchés. C’est normal. Chez les supermarchés, ils n’ont même pas de commission économique. C’est donc une incompréhension totale, et il n’y a même pas d’étude. En prime, ce qui est dommage, c’est que c’est la ligne supermarchés qui nous gêne.

*André Her : Si vous le souhaitez, nous vous proposons de transmettre le rapport de participation à Monsieur Druelle pour que vous puissiez en tant que DSR, le contacter et échanger avec lui pour obtenir les éclairages souhaités.*

* Christian Roy FO : L’important est d’avoir une commission économique à la hauteur de ce périmètre.

*André Her : Bien sûr Dans les comités ARF, nous avons prévu que vous ayez un expert et que nous regardions également l’aspect ’économique et le social.*

* Christian Roy FO : Le problème c’est que, derrière, les employés s’interrogent. Certains ont des questions et nous ne savons plus comment leur répondre car nous-mêmes ne sommes plus certains d’avoir compris.

*André Her : Raison pour laquelle je propose de transmettre le rapport à l’expert du CCE. J’ai évoqué les DSR puisqu’il me parait plus simple de vous avoir comme relais. L’information pourra donc être expliquée par Monsieur Druelle et Madame Devries, pour que vous puissiez retransmettre ensuite l’information.*

* Christian Roy FO : C’est d’autant plus important puisque, en principe, nous allons renégocier cet accord. Donc, indirectement, si nous repartons en négociation avec l’impression d’un flou artistique, c’est malsain.

*Anne Devries : Je sais que ces documents comptables et fiscaux sont complexes. Nous pouvons reprendre Auchan supermarchés. Concernant le fait qu’il n’y ait rien sur la ligne, dans le feuillet 9 « détermination du résultat fiscal », il est annoncé un déficit fiscal de -120 M€ qui se trouve dans la cellule XO. Cette société doit donc être exclue. Par contre, avec Auchan hypermarchés, dans ce même feuillet est annoncé un résultat fiscal positif à hauteur de 23.280.973 € en cellule XN. Pour faire le lien avec le calcul de la formule légale, la différence c’est l’impôt. La réserve légale est assise sur le résultat fiscal hors impôt.*

*André Her : Je vais quand même transmettre à Monsieur Druelle qui est en liaison avec Madame Devries. Ceux qui le souhaitent pourront le consulter.*

* Christian Roy FO : Nous pouvons nous en passer mais souhaitions avoir les explications.
* Bruno Delaye CFTC : D’une part, ce n’est pas Monsieur Druelle mais le Cabinet Flandre Conseil qui est l’expert du CCE des hypers. Monsieur Druelle est en retraite, il aide s’il le souhaite. D’autre part, en effet, une entreprise d’ARF est vigilante au travers de sa commission économique et de l’accompagnement, à savoir les hypers. Les hypers ont ces ensembles d’éléments économiques. Les autres entités, quelles que soient leur taille et leur contribution, n’examinent pas, au travers d’une commission économique, voire même au niveau de leur CCE. Je suppose qu’elles ont rapidement passé le document la semaine dernière. Je note donc que vous adressez les documents au Cabinet Flandre Conseil, que nous pouvons l’interpeller sur les éléments constitutifs et que vous répondrez aux questions qu’ils vous poseront et pour lesquelles nous, représentant de DSR, seront en copie. Il s’agira de questions légitimes, formalisées, de compréhension. Ainsi, le 21 mai nous pourrons venir négocier l’accord dans de bonnes conditions.
* Christian Roy FO : Il va de soi que, chez ARL, une commission économique va avoir lieu prochainement. Il sera possible de reprendre tout cela. Le Cabinet Flandre Conseil a été nommé comme expert. Là aussi, il saura peut-être apporter des explications.

*André Her : Le compte-rendu ne sera pas fait dans les deux jours, mais tous les éléments vont être transmis à chacune des sociétés.*

*Philippe Grandel remercie les participants et clôt la séance à 18h05.*