



COMPTE RENDU DU COMITE DE GROUPE

Du Mardi 30 septembre 2008

Présents pour la CFDT :

- Anne-Marie COAT
- Hervé Preynat
- Christian GAMARRA
- Arnaud MUZARD
- Jacques SOLER
- DSC DCF
- DSC EASYDIS
- DELEGUE DE GROUPE
- SERCA
- DSC CAFETERIA

I- APPROBATION DU PROCES-VERBAL DE LA REUNION DU 18 SEPTEMBRE 2007

Approuvé à l'unanimité

II- RAPPORT D'ACTIVITE ET EXAMEN DES RESULTATS DE L'ANNEE 2007 PAR MR JEAN-MICHEL BLOCH, EXPERT-COMPTABLE

En préambule, on peut regretter que l'expert comptable du comité de groupe ne soit pas un expert indépendant... mais la CFDT n'a jamais réussi à faire nommer un cabinet spécialisé dans l'aide aux structures syndicales. D'autre part les chiffres 2007, présentés le 30 septembre, ne présentent que peu d'intérêt, l'actualité ayant largement évoluée.

On peut retenir que la chiffre d'affaires est en hausse de 11 %, tiré par l'international, le résultat opérationnel courant (ROC) est également en hausse de 14,7 %. Le ratio de l'endettement sur les fonds propres est à 62 % (il était à 141 % en 2004). C'est un indice extrêmement important pour les investisseurs financiers, un bon ratio ne doit pas être supérieur à 100 %.

Un autre ratio est couramment utilisé pour mesurer la santé financière de l'entreprise : DFN(Dette financière nette)/EBITDA (ROC+ dotations aux amortissements), il est égal à 2,45, soit 2 ans et 5 mois pour rembourser la dette de l'entreprise.

En ce qui concerne le nombre de salariés de l'entreprise, quelques chiffres ont retenu notre attention :

	France	International
Nombre de salariés	74840	85110
Chiffre d'affaires	22 452 000 000,00 €	13 618 000 000,00 €
Productivité	300 000,00 €	160 004,70 €
Salaires	2 105 000 000,00 €	581 000 000,00 €
Coût moyen annuel	28.126,67 €	6.826,46 €
Ratio productivité/coût	10,67 €	23,44 €

Bien entendu, nous retiendrons la productivité, et notre employeur le coût. Dans les salaires moyens français, il faut retirer tous les grands dirigeants (tous rattachés au siège) pour faire une moyenne comparable.

III- SITUATION DU GROUPE ET PERSPECTIVES POUR LES ANNEES A VENIR

Notre PDG/Actionnaire principal, Mr Jean-Charles Naouri a présenté les résultats du 1^{er} semestre 2008. Il a repris les chiffres publiés, à savoir progression du CA de + 19,6 % ainsi que du ROC de + 9,8 %.

Il a rappelé que la richesse du groupe est sa diversité qui lui permet de bien se comporter malgré un environnement difficile à croissance nulle.

Actuellement, les clients fréquentent plus les supermarchés et la proximité que les formats plus grands. Il explique ce changement de comportement par trois raisons principales :

- le vieillissement de la population qui entraîne moins de déplacement,
- le nombre de personnes par ménage qui nécessite des paniers moins importants,
- l'augmentation du prix de l'essence qui incite les clients à aller au plus près.

Cette tendance est accentuée par la crise économique et financière que nous vivons aujourd'hui.

Toute la grande distribution souffre et n'affiche aucune croissance, la politique du groupe permet à Casino d'évoluer à + 4,8 %, en moyenne, sur le territoire national. Selon les formats les résultats sont + ou - bons :

- **Hypers à 0, mais comme le marché,**

Globalement les résultats sont meilleurs que Carrefour (seule comparaison possible : format identique en intégrés et coté en bourse, publie donc ses chiffres). Pour ce format également, le ROC est en progression.

L'objectif est de rester le n° 1 de la marque distributeur. Les quote parts de ces produits atteignent 50 % du chiffre d'affaires. Dunhumby (traitement des données clients) permet de cibler le consommateur au plus près de ses désirs.

Il est nécessaire de faire baisser les coûts : réallouer les surfaces en fonction de la rentabilité des produits, faire baisser les stocks (par exemple, en Thaïlande le nombre de jours moyens de stock est de 10 à 12 contre 45 chez nous) ce qui permet de ne plus avoir d'obsolètes dans les magasins.

Le nouveau concept de Pessac est satisfaisant mais doit être adapté, il faut réinventer l'hyper pour que les clients y trouvent autre chose que chez nos concurrents.

- **Supers à + 9,6 %,**

Ce format gagne des parts de marché (2,8 % contre 2,4 % en 2007), l'entreprise a fait le choix du qualitatif pour cette enseigne particulièrement sur les MT.

- **Monoprix à + 3,3 %**

Ces magasins correspondent à une clientèle plus aisée, de nouveaux concepts ont vu le jour et se développent : Beauty Monop, Monop, Dailymonop... L'enseigne vient d'acquérir Naturalia, magasin bio. Le rachat de Monoprix par anticipation n'est pas d'actualité.

- **Proximité à + 0,5 %**

C'est le cœur du groupe, chaque année environ 500 magasins ouvrent, 200 ferment. Le chiffre d'affaires est un peu plus difficile car plus sensible aux variations climatiques (35 % du CA est fait avec les FL et les liquides), la fin de l'année devrait être meilleure.

- **Franprix/Leader Price à + 8,7 %**

Après la reprise du contrôle par l'entreprise, c'est la remise en place des fondamentaux : être le moins cher, actuellement la gamme de prix proposée est moins chère que chez Leclerc et moins chère ou identique à Lidl. Le parc de magasin Franprix est en cours de rénovation et le CA progresse largement. Les objectifs de développement sont 1000 (+ 80 en 2009) magasins Franprix et 1000 (+ 100 en 2009) magasins Leader Price. La quote part du HD en France est de 14 % contre 45 % en Allemagne, il y a une large place pour le développement. Le format Franprix se développera sur les villes particulièrement Paris et la côte d'Azur.

- **C'Discount à + 16,4 %**

La progression de l'internet compense largement la perte des magasins en non alimentaire et permet de renforcer la puissance d'achat.

A l'international, la rentabilité se rapproche de celle de la France. Le groupe est le premier en Amérique du sud, devant Carrefour et Walmart. En Asie, le groupe est 2^{ème} et met en place un large plan de développement.

Il revient sur la situation financière du groupe, particulièrement sur le ratio DFN/EBITDA à 2,45, il doit être amélioré car l'environnement change. Les investissements doivent continuer mais doivent être mieux ciblés. Les stocks doivent diminuer d'au moins 100 M€, c'est critique et essentiel, mais faisable. Il faut remettre toutes les dépenses à plat pour les optimiser, mais il ne veut pas faire d'économie sur la matière grise.

Mr Jean-Charles Naouri est confiant sur l'état du groupe, mais il ne faut pas mépriser ses concurrents.

IV- INTERVENTION DE LA CFDT :

1- Quel avenir pour Casino Cafétéria ?

Réponse de Mr Jean-Charles NAOURI : « Rassurez-vous des rumeurs courent, mais les cafétérias ne sont pas à vendre, l'investissement sera toujours soutenu en 2009, nous devons continuer l'entretien du parc cafétérias car il vieillit ».

2- Dans votre tour de l'entreprise, vous n'avez pas abordé Vindémia, qu'en est-il de cette société ? l'enseigne sera-t-elle changée ?

Réponse de Mr Jean-Charles NAOURI : « Les résultats sont bons, malgré de nombreux mouvements... L'enseigne n'a pas une grande importance. Certains franchisés nous quittent, mais ce n'est pas une mauvaise chose dans la mesure où nous avons trop de parts de marché, la concurrence est nécessaire ».

3- Qu'en est-il du SAV et de l'entreprise Serca ?

Réponse de Mr Jean-Charles NAOURI : « Serca coûte cher à Géant, les activités doivent être assainies. Tous les coûts doivent générer des produits, il faut donc que Serca trouve de nouvelles activités, entre autre chez C'Discount ».

4- Pourquoi l'activité de livraison a-t-elle été confiée à une filiale d'Easydis ?

Réponse de Mr Jean-Charles NAOURI : « C'discount a souhaité faire appel à Easydis car ce sont des professionnels de la livraison à des prix très intéressants. Les livreurs Serca ont été transférés à C'chez vous afin de permettre de pérenniser leurs emplois, les livraisons des Géant étant en perte de vitesse ».

5- Sur le « rapport du développement durable », dans les objectifs sociaux, l'entreprise s'est engagée sur la signature d'un accord GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences). A ce jour, les réunions ne vont pas sur une vraie négociation, particulièrement sur l'emploi des séniors. Il nous semble pourtant que ce serait un bon moyen pour permettre aux employés les plus âgés de terminer leur carrière dans de meilleures conditions. Parallèlement, les DIF accordés l'année dernière n'ont pas été, pour une grande part, réalisés. Là aussi ce devrait être un moyen d'évoluer dans son emploi. De plus, récemment, nous avons appris la mise en place de la formation en e-learning. La majorité des DIF seront donc faits sur écran dans les magasins, même la formation « gestion du stress » prendrait cette forme ! Quelle est votre opinion sur ce sujet ?

Mr Jean-Charles Naouri demande à Mr Yves Desjacques de répondre : « Vous n'êtes pas sans savoir que la négociation sur la GPEC n'est pas terminée, elle peut donc encore évoluer. En ce qui concerne la formation en e-learning, elle ne sera pas systématique, mais là encore il faut limiter les coûts ».

JEAN CHARLES NAOURI REPOND AUX DIFFERENTES QUESTIONS POSEES LES MEMBRES DU COMITE DE GROUPE. CE QUE L'ON PEUT RETIRER COMME ENSEIGNEMENT DE CETTE REUNION, C'EST QUE L'ENTREPRISE VA BIEN, MEME SI LE FORMAT GEANT SOUFFRE. TOUTEFOIS, LA TENDANCE EST AUX ECONOMIES DE COUTS, DONC VIGILANCE... LES PLUS GROS FRAIS DE L'ENTREPRISE ETANT LE PERSONNEL !!!