

Lettre aux adhérents

Mars 2010

Gérants Petit Casino

REUNION DU 11 MARS 2010 A ANDREZIEUX BOUTHEON

Personnes présentes à cette réunion: -Mr LANZETTI
-Mr GUE
-Mr CROZE
-Mr KATEB (informatique, GOLD)
-Mr CAULLIEZ (Marketing)
-Toutes les organisations syndicales à raison de 2 têtes par syndicat.

Cette réunion intervient suite à l'engagement pris par Mr LANZETTI lors de notre entrevue de la fin d'année dernière, à savoir de créer des groupes de travail avec des sujets bien précis et surtout des réponses rapides et exécutoires à des dates données.

Ce jeudi 11 mars, la réunion avait pour intérêt de soulager les gérants de tâches polluantes afin que ces derniers puissent davantage se consacrer à leur clientèle et leur point de vente au sens général, sans pour autant écarter des problèmes qui ne sont pas directement liés au thème de cette réunion mais qui nécessitent une réflexion rapide du sujet.

Rapidement, et après un tour de table, les principaux thèmes dégagés sont:

- MARKETING DEFAILLANT
- LOGISTIQUE INADAPTEE
- INFORMATIQUE ET TARIFAIRE
- MONETIQUE
- MANQUE DE COMMUNICATION

MARKETING

-SUPPRESSION DE PRODUITS LEADER COMME SALADE DE THON, SALADE DE CRABE....

Mr CAULLIEZ promet de se pencher sur le sujet afin que ces produits soient de nouveau sur nos cadencier, il précise qu'il n'a pas eu connaissance de ce problème avant la réunion et reconnaît un manque de communication de son équipe.

Idem pour les boîtes à tartes présentes sur cadencier sans utilité puisque nous n'avons pas de produits le nécessitant et à l'inverse aujourd'hui sont présentes les tartes sur cadencier 'surgelés' mais nous ne pouvons plus avoir de boîte à tarte et donc nous ne pouvons pas les commercialiser.

La CFDT a soulevé le problème deux mois auparavant, Mr LANZETTI et Mr CAULLIEZ se sont dits navrés que de telles situations soient restées sans réponse et nous promettent des réponses dans les 24 heures.

-Différence tarifaire sur le pain (prix facturé plus faible que le débit sur RDDC), Mr CAULLIEZ va traiter ce problème dès la semaine prochaine en direct avec Mr GAUTIER comme interlocuteur direct et apportera une réponse à l'ensemble des gérants mandataires.

-Manque de repère psychologique sur certaines familles de produits : la CFDT dit et argumente qu'une mère de famille aura plus facilement tendance à acheter des produits de marque telles que BLENDINA, PAMPERS...pour son bébé or nous sommes pauvres en assortiment et nos choix sont axés sur la marque CASINO, par conséquent la maman ira le chercher à la concurrence.

Idem pour les couches, les fesses des bébés étant réputées sensibles aux allergies nous ne sommes pas capables aujourd'hui de proposer une même marque de couche pour les différentes tranches d'âge.

Ce qui implique que la mère de famille devra entre le 4^{ème} et le 6^{ème} mois faire soit le choix de changer de marque au risque de créer une réaction cutanée à l'enfant soit de changer de superette au profit de la concurrence et à ce jeu on connaît la réponse.

Mr CAULLIEZ et Mr LANZETTI approuvent cette remarque et mettent en avant leur récente démarche qui consiste à faire appel à un cabinet d'études spécialisées dans la segmentation de l'offre et la demande et nous promettent de prendre les dispositions qui en découlent.

-Conditionnement trop important, Mr LANZETTI insiste sur ce sujet qui lui tient à cœur, car selon lui, et ce à juste titre, un gérant qui reçoit une forte quantité et qui périmé beaucoup, ne commande plus ce produit, or en diminuant le conditionnement le produit reste présent dans nos étalages et se périmé moins, Mr CROZE doit apporter la solution après avoir créé un groupe de travail sur le sujet.

-DIFFICULTES à cerner les assortiments de nos magasins, les problèmes que rencontre le gérant qui souhaite réimplanter son magasin sont de taille, à ce

problème Mr CAULLIEZ s'engage afin que, d'ici à fin avril, nos gérants mandataires pourront visualiser et imprimer les implantations types avec les photos et meilleures ventes afin d'optimiser leurs rayons en se basant sur un outil présent dans le réseau franchise appelé APPOLLO.

LOGISTIQUE

Dans le nord comme ailleurs des problèmes d'horaires de livraisons empêchent le gérant de se consacrer aux clients.

Plusieurs hypothèses sont soumises ; comme des livraisons étendues aux heures du midi pour les magasins que cela arrangerait, car ouvert en non-stop, ou encore des livraisons plus en adéquation avec le besoin des superettes.

Mr CROZE doit donner des consignes à chaque DR afin qu'une nouvelle étude soit portée sur ce sujet mais cette fois en tenant compte des facteurs horaires, surface de réserve, horaires d'affluences des magasins et non pas seulement basés sur l'optimisation des coûts logistiques même si ceux-ci n'en seront pas moins pris en considération.

MONETIQUE

Le mauvais état des TPE est pointé du doigt, les gérants en ont assez de perdre du temps en étant obligés de demander aux clients de retaper leur code pour la deuxième ou troisième fois en insistant sur les touches dégradées au fil du temps.

Mr KATEB doit se concerter avec son équipe pour trouver une solution.

FRAIS CB, la CFDT relance le débat sur l'intérêt évident et pratique de faire rembourser les frais CB sur le compte pro et non plus sur le compte personnel du gérant, nous sommes en attente d'une réponse.

INFORMATIQUE ET TARIFAIRE

La CFDT demande des explications crédibles sur les écart de prix entre GOLD et les caisses en citant pour exemple LE GRAND MARNIER qui passe en caisse à 22,63 euro et sur GOLD (et donc sur les bandes d'inventaire) à 1,89 euro.

Mr LANZETTI se dit en colère d'apprendre de tels dysfonctionnements et donne pour consignes à Mr KATEB que de telles erreurs ne se reproduisent plus jamais et cela sans délais.

Mr KATEB doit trouver la source du problème et la solutionner, même constat pour tous les autres produits concernés par le dossier que la CFDT a transmis à Mr GUE,

Mr CROZE supervisera ce problème.

Concernant les magasins qui subissent les différences de tarifs en caisse par rapport aux prospectus, la CFDT a transmis les numéros de superettes s'étant manifestées et c'est Mr CAULLIEZ qui va prendre ce dossier en charge.

Enfin, nous avons précédemment soulevé des ventes à perte sur les OP TACA comme CHANDELEUR, NOUVEL AN CHINOIS, la maîtrise ouvrage informatique nous a promis des crédits automatiques or à ce jour nous n'avons toujours rien.

Mr GUE se charge de solutionner le problème dès le lendemain de la réunion.

Et pour terminer, LA CFDT attire l'attention sur un phénomène décrit comme impossible et pourtant existant après qu'un gérant ait passé sa fiche de caisse sur le matricule d'un autre gérant et cela sans le savoir, il a finalisé la fiche de caisse d'un autre collègue, Mr LANZETTI et Mr GUE relance Mr KATEB afin d'expliquer cette erreur, à ce jour nous n'avons toujours pas d'explication.

CONCLUSIONS

La réunion s'est déroulée de façon constructive, tous ont laissé leur casquette syndicale en dehors de cette réunion au profit de l'intérêt commun des gérants.

Mr LANZETTI fidèle à sa volonté d'avancer, a demandé à chacun des intervenants de s'engager sur des dates précises afin de rendre compte du travail effectué sur les tâches qui leur incombent suite à cette réunion et il ne manquera pas, avec l'appui de toutes les personnes présentes, d'exiger des résultats.

Nous avons pu ressentir face à nous une équipe organisée et structurée avec un meneur digne de ce nom, la CFDT comme l'ensemble des autres syndicats, se réjouit de l'écoute de la direction et réserve son jugement après résultats, cela étant c'est une bonne avancée sans tabou qui reflète cette journée.

Ceci n'est qu'une synthèse de la réunion, d'autres sujets mineurs ont été traités et approfondis, pour de plus amples informations vous pouvez joindre Mr ALAIMO ou encore Mr GAUTIER ET HORWATH, n'hésitez pas à apporter vos commentaires pour les réunions à venir.

Thierry GAUTIER

