

**COMPTE-RENDU DU CCE EXTRAORDINAIRE**  
**DU VENDREDI 10 JANVIER 2014**  
**INFORMATION SUR LA POLITIQUE DE L'ENTREPRISE**

**1°) INFORMATION 2014 SUR LA POLITIQUE de L'Entreprise : Intervention de la Direction Générale :**

➤ **Présentation de la politique de l'Entreprise par le Directeur Général Mr WILLIAM CHARLES**

- Le Directeur Général, est tout d'abord revenu sur le bilan économique de l'Entreprise et de la Conjoncture Nationale.
  - **2013** de fait majeur :  
Année extrêmement complexe économiquement /consommation atone.  
Nous sommes dans une crise sans précédent depuis 2008 !! pour notre Entreprise depuis sa création nous n'avons jamais connu autant de difficultés.  
Nos concurrents ne sont pas épargnés aussi, même la Restauration Rapide est en baisse.  
L'Année 2013 a été une Année très difficile mais aussi une Année de Réflexion.
- Perte de 20 M€ de marge et – 3 M€ de CA.
- Perte de 14 M€ EBITDA (Bénéfices avants Impôts et Amortissements)

➤ **LE MARCHÉ CA CASINO RESTAURATION en 2013:**

**CAFETERIAS :** 55% (80% il y a encore 5 ans) très compliqué depuis 2001 >>> le marché s'est effondré sur la restauration libre service : Concept dépassé plus la tendance.

- accélération en 2008 depuis la crise.
- Amortisseur du Parc intégré par le déploiement d'ALBH (restaurant A LA BONNE HEURE)  
4 ouvertures en intégré + 1 en franchise totale.

**SNACKING :** 14% avec notre Enseigne CŒUR de BLE marché stable

**TRAITEUR :** 10% bon développement encore sur Activité Evènementielle sur 2013 avec contrat d'IDTGV et contractualisation du Stade de LILLE et de NICE ARENA et RCT (Toulon RUGBY) qui a perduré.

**R2C :** 22 % Restauration Collective en baisse sensible – 2% du CA dû à la crise et aux réductions du marché des Entreprises.

➤ **ORIENTATION en 2014 :**

- Stabiliser le CA (enrayer la perte)
- ROC (résultat opérationnel courant) doit être positif
- REPARTITION de nos ACTIVITES
- OBJECTIFS de développer notre CA de 100M€ sur 3 ans
- AMBITION AFFICHEE et soutien de notre Actionnaire PDG du Groupe CASINO
- Investissements financiers /Humains/Immobilier

➤ **DEVELOPPEMENT et CAP 2014**

> **ALBH** : CAP 2014 REFLEXION GLOBALE

1,2 M€ à 600 000k€ /réduction des Coûts d'investissements

- Baisser les prix ne suffira pas à faire rentrer les clients
- Meilleurs produits de qualité + Offre à volonté : BAR à Salades et BAR à Desserts
- + 30 % de CA pour les nouveaux sites ALBH
- Nouveau projet ALBH SOLO / sur parking > Sortir des Galeries Marchandes (Charges locatives divisées de moitié au m2). Surface réduite comme un Restaurant de 450m2  
Amortissements réduits sur Compte d'Exploitation : 15% du CA
- Signalétique Nationale : TOTEM >>>EMBLEME
- AXES FORTS : Entre CAFS – 16% et ALBH + 23% = 30% de différentiel

> **SDE** : Au 1 er Février 2014 SDE devient Traiteur « ST ONCE » Marque PRESTIGE

- Nouveau marché à conquérir avec la notion de Prestige pour concurrencer les enseignes en place sur ce secteur économique du Traiteur haut de gamme style LE NOTRE .  
Contrats signés avec les Hippodromes Parisiens
- Passer de 25 M€ de CA en 2013 à 30 M€ en 2014

> **Cœur de Blé** :

- Développer notre Concept en SOLO et en franchise sur des surfaces réduites

> **R2C** :

- Déploiement d'une nouvelle structuration par 10 Nouveaux Développeurs Commerciaux pour un total de 16 : Couvrir 100% du Territoire National
- Objectifs atteindre les 300 restaurants et passer de 76 M€ de CA à 161,4 M€ en 2016

**Intervention de la CFDT :**

**Effectivement il est perceptible enfin de percevoir une nouvelle dynamique au sein de notre Entreprise avec notre nouveau Chef d'Entreprise.**

**La diversification des Activités de Casino Restauration et son déploiement est intéressant et certainement sera payant à moyen et long terme avec des moyens financiers qui seront donnés dans l'avenir..... Par l'ACTIONNAIRE du GROUPE .....A VOIR !!!!!**

**L'Avenir nous le démontrera, au-delà de la posture habituelle d'effets d'annonces successives depuis 1 dizaine d'années et sans soutien de la confiance de notre Actionnaire de référence nous ne pourrions pas relever ce défi qui pourrait sauver**

**le SOLDAT CASINO RESTAURATION**

**L'Excellence d'une bonne Gouvernance doit aussi se contractualiser sur l'investissement avec une détermination et des éléments probants pour Casino Restauration et ses Salariés.**

- La CFDT depuis plusieurs années avait « ALERTER » sur le concept dépassé des Cafétérias, sa restructuration (fermetures et mises en LGF) sans pour autant AVOIR l'investissement durable et nécessaire sur des choix stratégiques pérennes sur le marché de la Restauration.
- Nous avons payé et les salariés ont payé cash ces errances, ces erreurs, notamment avec des choix plus que hasardeux voir désastreux qu'a été VILLA PLANCHA et ALBH1 (Avignon).
- Mais l'investissement n'est pas tout !!! le réalisme de la notion de SERVICES est essentielle : c'est que nous avons dit à Mr William CHARLES.

Oui le SERVICE est aussi important que la baisse des prix : Sans SERVICE à nos clients nous ne gagnerons pas cette bataille de reconquête de nos clients et de notre CA.

> Il est bien de vouloir être concurrentiel sur les prix (enfin il était temps ... nous avons perdu 10 ans face à la concurrence) mais si nous ne revenons pas à un Service de « qualité » nous continuerons à perdre des clients (des millions de clients perdus ces dernières années).

**Avant toute démarche :**

**CONSERVONS et FIDELISONS nos CLIENTS PRESENTS pour être prêt à gagner de NOUVEAUX CLIENTS !!!!**

SERVICES = Du personnel et des heures de fonctionnement pour un Accueil (Sourire Partagé) ne pas attendre aux caisses (Voir le désastre des Caisses en Géant)

Ne pas attendre des tables pas débarrassées pour pouvoir déjeuner

Avoir de la vaisselle disponible et propre

Avoir des toilettes propres et une Hygiène irréprochable

Avoir une maintenance rigoureuse sur le matériel

Avoir et re Avoir des produits de qualité et pas Discount et en quantité

Motivé de nouveau les équipes (statut social et rémunération)

La CFDT a indiqué que ce Plan économique était « Brillant » mais qu'il fallait aussi que l'Ambition Sociale soit aussi présente par l'Harmonisation et la négociation d'Un Accord Cadre sur le périmètre Casino Restauration : pas seulement sur la Formation et les passerelles de filiale à filiale, préconisé par notre DRH !!! Mais un vrai ACCORD et non pas une « Charte Unilatérale imposée » datant de 2003 et qui ne correspond plus à la Représentation de l'Activité de l'Entreprise par sa diversité économique et Sociale.

L'Ambition de filialiser l'Activité Traiteur demandée par la CFDT pour répondre à de vrais métiers et sur un champ d'une CCN HCR (Hôtellerie Cafés Restaurants) sera répondre à la fidélisation du Personnel de cette Activité.

La CFDT sera prête pour négocier en toute loyauté pour un meilleur statut de tous les salariés.

Notre Directeur Général a partagé notre enthousiasme sans fermer la porte, et nous a renvoyé vers des futures négociations vers la DRH pour un calendrier à venir en 2014.

Conclusion : Il y a fort longtemps que nous n'avions pas eu une rencontre aussi fertile et intéressante dans les débats, il faut le souligner ... Ceci est positif au vu des politiques précédentes et négatives de ces dernières années ....un peu trop longues et dévastatrices pour l'EMPLOI.

**Copie : Fédération**

**Le Représentant Syndical National**

***Serge Nardelli***