



Compte rendu de la Rencontre avec Jean-Charles NAOURI du 6 Juin 2006

Présents pour la CFDT :

Christian GAMARRA
Anne Marie COAT
Hervé PREYNAT
Jacques SOLER
Dominique CARDEA

Délégué de Groupe Casino
Déléguée Centrale DCF
Délégué Central Easydis
Délégué Central Cafétéria
Déléguée Centrale Imagica.

Stratégie groupe :

Jean Charles NAOURI, nous indique qu'il ne peut répondre aux questions concernant les actifs qu'il souhaite céder. En effet il pourrait être accusé de délit d'initié et il est toujours très compliqué de naviguer entre le délit d'initié et le délit d'entrave pour non information aux représentants du personnel.

En revanche il nous indique que les critères nécessaires au maintien d'une entreprise dans le groupe sont les suivants :

Synergies avec le groupe, croissance de l'entreprise, rentabilité et apporter du cash flow ou ne pas entamer le cash flow du groupe.

En France, le groupe a une taille suffisante essentiellement liée à ses volumes d'achats ;

En Hollande, deux enseignes sur trois ont été cédées, ce qui rendra l'entreprise restante rentable à terme.

Jean Charles NAOURI à l'intention de délester l'entreprise Casino d'un certain nombre d'actifs, mais n'a pas l'intention de les brader et ne ressent pas d'urgence à le faire. Casino est une entreprise rentable qui dégage des résultats positifs et n'est absolument pas en difficulté.

IMAGICA :

Pas de projet de cession pour le moment. Imagica n'est pas plus touché que ses concurrents par le phénomène de photo numérique qui rend le marché très difficile.

A la question concernant les bornes de développement de photos numériques qui sont installées dans les hypers et qui font une concurrence aux boutiques Imagica, Jean Charles NAOURI nous répond qu'il est mieux que la concurrence vienne de Casino plutôt que d'une entreprise externe au groupe.

Nous avons également proposé de diversifier l'activité des boutiques Imagica pour faire face à la baisse du chiffre d'affaire.

Jean Charles NAOURI répond que en fonction des sites c'est peut-être quelque chose à étudier.

EASYDIS :

Jean Charles NAOURI nous dit que nous avons une très bonne logistique, certainement meilleure que la concurrence.

C'est un très bon outil, pas question d'externaliser l'activité car c'est la logistique qui peut faire la différence.

SERCA :

A la question concernant les différents métiers de l'entreprise et de l'avenir de celle-ci, notamment en ce qui concerne les particularités des vendeurs, Jean Charles NAOURI nous répond que les vendeurs sont indispensables aux fonctionnements des hypers mais que des études sont menées pour peut-être les intégrer à DCF à condition de trouver un système de rémunération qui puisse convenir à tout le monde.

Pour l'activité réparation, aujourd'hui, compte tenu de l'évolution technologique, la question de la rentabilité est posée. En effet, avec les « garanties constructeur » ainsi que les dépannages inférieurs à 90 € qui ne se font plus (il est préférable de changer le produit que de le réparer) est-il toujours opportun de maintenir des ateliers de réparation ? Les ratios de SERCA n'étant pas bons par rapport à la concurrence.

CAFETERIA CASINO :

La vente de l'entreprise n'a pas été démentie, mais il n'y a pas d'urgence et comme pour les autres actifs, il n'est pas question de brader l'entreprise.

Jean Charles NAOURI nous dit que les effets d'annonce que l'on a eu à déplorer dans cette affaire ne sont jamais innocents, cela profite à quelqu'un, certains ont tout intérêt à ce genre de nouvelles qui n'auraient jamais dues arriver sur la place publique.

Jacques SOLER a tenu à rappeler que la politique salariale de Casino Cafeteria doit devenir attractive et que ce n'est pas le cas pour le moment.

D.C.F

Jean Charles NAOURI nous affirme qu'il n'y a pas de projet de filialisation des différentes branches de l'entreprise. Si, en son temps une telle hypothèse avait été envisagée, ce n'était uniquement que dans un but fiscal et cela ne présentait aucun intérêt.

Les 3 formats de l'entreprise sont très cohérents et le point fort de l'entreprise c'est justement de pouvoir s'appuyer sur l'un ou l'autre des formats pour faire face à la crise de l'un ou de l'autre, comme en ce moment où les hypers sont plus en difficulté que les autres branches.

Il y a, malgré tout, une reprise qui se fait sentir au niveau des hypers avec une remontée des parts de marché par rapport à la concurrence.

GOLD :

Nous avons relaté les dysfonctionnements de l'outil informatique. GOLD a été suspendu dans son développement dans la branche Hyper et les entrepôts, tant que les BUGS qui ont été découverts ne sont réglés.

Jean Charles NAOURI nous dit que le système n'est pas remis en cause mais il y a une prise de conscience des difficultés de développement.

Une fois l'outil parfaitement opérationnel ce sera une avance importante sur les concurrents.

POLITIQUE SOCIALE ET SALARIALE :

Pour le prochain accord d'intéressement, il faut qu'il soit MESURABLE/SIMPLE/PAYANT nous dit Thierry BOURGERON.

Le précédent était trop compliqué et avait le défaut majeur de ne produire que les années en évolution positive, alors que ce complément de rémunération doit pouvoir être, de façon aléatoire, perçu chaque année.

Pour DCF, la politique salariale choisie cette année était axée sur la remise en forme de la grille de salaire et a abouti à la signature d'un accord.

En ce qui concerne la prime ponctuelle ce n'est pas d'actualité pour cette entreprise.

EMILY :

Jean Charles NAOURI nous dit que le système EMILY a eu un grand succès et qu'il croit à l'actionnariat salarié qui est insuffisamment développé dans CASINO, cette mesure pourrait être renouvelée sous cette forme ou sous une autre.

LEADER PRICE :

Toujours la même réponse sur la question du rapprochement des statuts entre Leader Price et DCF, c'est une entreprise qui fonctionne bien comme ça, pas question d'y toucher.

Les salariés de cette entreprise seront contents de savoir que c'est sur le dos de leurs conditions de travail que la pépite continuera de briller.