

COMPTE RENDU COMITÉ DE GROUPE

27 OCTOBRE 2009

En préambule, Christian Gamarra (DS Groupe) a fait remarquer que le comité de groupe en octobre était trop tard : analyser les chiffres 2008 n'avait plus de sens.

Yves Desjacques (DRH groupe) promet d'essayer de faire mieux l'année prochaine.

Rapport du cabinet d'expertise Bloch.

La mission de l'expert est d'expliquer les comptes consolidés du rapport aux actionnaires et de nous les expliquer. Nous regrettons qu'il ne les interprète pas. L'année 2008 par rapport à 2007

Augmentation du Chiffre d'Affaires et du ROC (Résultat Opérationnel Courant) tiré par l'international.

Consolidation par l'intégration de Super Boer (Pays bas).

Poursuite de la stratégie de valorisation des actifs immobiliers et renforcement de la flexibilité financière.

Chiffres clés :

Total CA FR.	18 558 M€		
Total CA INT	10 145 M€		
Total CA	28 704 M€	+ 14,9%	
EBITDA	1 952 M€	+ 8,5%	
Marge FR	26,7%		
ROC FR.	905 M€		
ROC INT	378 M€		
ROC total	1 283 M€	+ 7,3%	

Augmentation du ratio des fonds propres (Gearing) qui est de 69% contre 62% en 2007, la valeur maxi étant 100.

Evolution de la masse salariale.

Masse salariale FR + 8%
Masse salariale INT + 88% (intégration Super De Boer + 12 000 salariés)

Le taux d'intéressement local est passé de 10,4% en 2007 à 8,5% en 2008.

Jean-Charles Naouri « le Patron » fait un exposé sur le groupe Casino.

1-L'environnement économique.

Le marché français est mûr, très équipé en grandes surfaces, *le gâteau reste inchangé* dit Mr Naouri donc l'environnement économique reste le même.

Le Consommateur délaisse les Hypermarchés pour aller vers les formats discount et proximité.

En effet, les hypermarchés proposaient un prix, du choix et de la commodité mais aujourd'hui le client qui veut un prix va vers le discount, celui qui veut du choix se rabat vers un spécialiste et celui qui souhaite de la commodité se dirige vers la proximité.

De plus, la population vieillissante, va plus vers la proximité.

« Nous devons donc repenser en profondeur le format Hyper » conclut Mr Naouri.

Mr Naouri précise que nous ne sommes vendeurs ni des hypermarchés, ni des cafétérias Casino.

Pour la proximité (Vival, Petit Casino, Monoprix, etc.), ce format reste très porteur.

Pour le discount (Leader Price), Mr Naouri nous explique que nous regardons de près l'évolution de la consommation des pays comme l'Allemagne, les Pays Bas et la Belgique qui ont un marché saturé comme le notre où le discount réalise plus de 50% du marché alimentaire.

Il précise que nous regardons aussi le Japon car sa population est très vieillissante.

1

Lexique :

ROC : Résultat Opérationnel Courant (résultat d'exploitation)

EBITDA : ROC + amortissement donc le profit.

CA : Chiffre d'Affaire «organique» à TX de change constant

cfdt
des choix, des actes

l'environnement économique (suite).

Casino est 1^{er} en proximité, 2^{ème} en discounteur et CDiscount est le leader incontesté du e-commerce (en 2008, 800M€ de CA, pour 2010 1 milliard de prévu)

La force de Casino est due entre autre, au fait que :

1) Casino est bon en MDD (Marque Propre) ce qui représente 50% de son CA.

2) Casino questionne ses clients au sujet de leurs attentes. (DUNNHUMBY).

3) Casino par le biais de Mercialis est propriétaire des murs des magasins et des galeries marchandes.

4) L'étranger progresse tous les ans, grâce au choix des pays qui ont une forte croissance à plus de 10%.

a) 1^{er} au Brésil (190 M d'Habit.)

b) 1^{er} en Colombie (45 M d'Habit.)

c) 1^{er} et seul au Vietnam (90 M d'Habit.)

d) 2^{ème} en Thaïlande (65 M d'Habit.)

5) Casino est sorti de la Pologne et Taiwan (le marché est très concurrentiel), des USA avant la crise (OUF), des Pays bas car la marge n'était que de 12%.

6) 3^{ème} acheteur alimentaire.

7) 4^{ème} en rentabilité en France.

Résultats du 1^{er} semestre 2009, baisse faible malgré la crise.

CA	- 1%
EBITDA	- 2%
ROC	- 8%
ROC FR.	800 M€ devant Auchan et Leclerc et juste derrière Carrefour

Mr Naouri nous explique qu'une stratégie rentable, fait que l'entreprise est pérenne et que donc nous pouvons faire du social (*c'est la seule fois où il a utilisé ce mot*).

3-La stratégie du groupe.

L'objectif pour 2010 est que le ratio dette financière nette sur EBITDA soit de 2,2. (actuellement il est à 2,5).

La branche Hyper ne doit pas perdre d'argent, donc il faudra repenser ce format.

- en diminuant ou augmentant les surfaces pour être dans une fourchette de 4 000 à 8 000 M².
- en réduisant la surface du Blanc et Brun.
- en augmentant les rayons textile et maison.

Pour la proximité

- maintien du statut **des gérants** auquel nous sommes particulièrement attaché, le groupe se battra pour maintenir ce statut.
- les supermarchés** sont un format qualitatif de service, que nous allons améliorer.
- le format **Monoprix** est très important pour Casino, il lui permet d'être présent dans le centre ville.
- Franprix, Leader Price** expansion rapide de +180 magasins pour 2010.

4-le plan d'action 2010

- Marque propre à plus de 50% du CA.
- Optimiser les promotions (gestion centralisée).
- Travail en profondeur des hypers donc de repenser ce format.
- Amélioration des conditions d'achats.
- Baisse des coûts.
- Baisse des stocks.
- + investir en 2010 sur les formats porteurs.
- Cession de 1 milliard d'actifs.

2

Coordonnées CFDT CASINO :
site : <http://www.cfdtcasino.com/>
N° tel : 04 77 32 88 24

CFDT
des choix, des actes

5-les questions CFDT.

A-Dans le cadre du «contrat d'avenir» de la restauration, les cafétérias Casino ont bénéficié de la baisse de la TVA.

- 1) Baisse des prix au 1er juillet mais casino cafeteria a remonté ses prix le 10 septembre.
- 2) Valorisation des salaires (rien à ce jour, 60% des salariés sont payés au SMIC).
- 3) Amélioration des conditions de travail, de la prévoyance et de la mutuelle (rien non plus).
- 4) Création d'emploi, alors que les cafétérias continuent PSE et licenciements économique
- 5) Investissement, alors que Casino a stoppé tous les investissements depuis le début d'année notamment sur Villa Plancha.

Nos clients, qui sont aussi des contribuables et qui ont participé pour 35 M€ au profit pour les cafétérias pourraient en avoir une mauvaise image.

B-L'entreprise s'est trop précipité pour la vente emporter de CDiscount, car les clients vont chercher leurs produits au milieu des poubelles des magasins.

C-Quel sera l'impact pour l'emploi de C Chez Vous ?

D-Pourquoi ne chargez vous pas Serca de dépanner les produits de CDiscount ?

E-Pourquoi avez-vous cédé les usines agro-alimentaires de Vendemia (la réunion).?

F-Quand il y a un conflit dans un magasin, il y a la vision des opérationnels et celles des DRH, généralement ce sont les opérationnels qui ont raison. Nous vous demandons qu'elle est votre position sur ce sujet ?

G-Pouvez vous nous parler de Odysseum ?

6-les réponses de Jean-Charles Naouri.

A-Mr Naouri dit que Casino restauration respectera ses engagements en investissant pour Cœur de Blé, en rénovant les cafétérias coup par coup, en précisant qu'il est vrai qu'ils ont dû stopper les investissements et surtout sur Villa Plancha.

Il précise que l'investissement sera un moteur pour des créations d'emploi.

Il nous informe que des négociations sur les classifications vont débiter.

B-Mr Naouri reconnaît qu'ils ont peut être été vite mais qu'il avait besoin de faire un test rapide car la concurrence se lance dans le drive de plus en plus vite.

Devant le succès de la vente à emporter, nous allons voir pour aménager des zones de retrait des marchandises afin d'éviter les perturbations dans les Géant.

C-Mr Yves Desjacques (DRH) dit que pour les livreurs de CCV, il n'y aura pas de problèmes sociaux ; nous avons besoin de l'effectif permanent mais nous ferons moins appel aux intérimaires. CCV fera en plus les meubles donc pas d'inquiétude à avoir. Ils seront informés par leur direction.

D-Pour Serca, toutes les années la question de l'inquiétude revient, la situation était critique l'année dernière, aujourd'hui Serca a trouvé de nouveaux clients, sa situation n'est plus critique.

E-Casino s'est séparé de sa partie fabrication il y a 20 ans, chez Vendemia nous nous recentrerons également sur notre cœur de métier en vendant la production.

F-Mr Naouri répond que le DRH a une importance dans les différentes entreprises et qu'il doit jouer son rôle, quand ce n'est pas le cas l'entreprise s'en trouve déséquilibrée.

G-Pour Odysseum, les résultats sont décevants !

3

Nous avons tenu, à réaffirmer, lors de notre intervention, que nous n'avons pas changé de positions sur le travail du dimanche et que nous y étions toujours **OPPOSÉ**.

cfdt
des choix, des actes

6-les questions des autres Syndicats.

La CGC a posé des questions sectorielles, au sujet de l'hémorragie de l'encadrement, de l'enquête Hewit. Ils ont demandé s'il n'était pas devenu la variable du centre de coût.

Mr Naouri signale que le chef de rayon d'il y a vingt ans n'existe plus. Il n'est plus patron d'une PME, qu'aujourd'hui beaucoup de fonctions qu'il devait effectuer sont centralisées et donc que son travail et le nombre de salarié pour le faire évoluent. Il précise que le groupe Casino a un grand respect vis-à-vis de son encadrement.

La CGC a demandé à ce que Géant revienne à ses fondamentaux qui sont de servir le client, Qu'il était anormal qu'il n'y ait pas de marchandise toute la journée. Qu'il n'y ait pas suffisamment de personnel en caisse et qu'il n'y ait pas assez de salariés pour la vente à emporter.

Mr Naouri accepte le fait qu'il y ait eu des loupés dans la gestion de stock et dans les promotions, que c'est régularisé et qu'ils vont encore être plus efficace.

FO a demandé à ce que les services (SAV, espace Carte, etc) non ouverts durant toutes les amplitudes (entre autre de 19h à 22h) et jours d'ouvertures (dimanche) des magasins soient ouverts pour le service aux clients.

Mr Naouri répond que ça a un coût selon l'activité des magasins.

FO a aussi demandé comment pouvait faire la proximité pour couvrir toutes les périodes d'amplitude et d'ouverture (dimanche)

Mr Naouri répond qu'ils doivent être ouverts.

UNSA a demandé comment nous allions faire pour économiser 300 M€.

Mr Naouri répond sur les frais généraux en baissant notre consommation.

7-en bref :

Mr Naouri nous a aussi expliqué que le discount était moins cher car les frais généraux ne sont que de 15% contre 25% pour les hypers.

Il y a aussi eu un débat au sujet de l'enquête Hewit.

Mr Naouri nous a dit qu'il allait y avoir une expansion des superettes, là où ça marche.

Mr Naouri a aussi dit que le format supermarché n'était pas à la recherche d'être le moins cher mais le plus qualitatif avec un Service. Il a précisé que nous avons une reconnaissance historique dans les produits frais que nous avons perdu et que nous devons retrouver.

8-Notre Analyse.

La santé de l'entreprise est bonne, grâce à l'international. La France se stabilise.

Nous avons constaté que les dividendes des actionnaires avaient augmenté et que l'intéressement des salariés, lui, avait baissé.

Nous pensons que l'avenir pour le personnel des hypermarchés va être délicat car le groupe va développer les autres formats qui fonctionnent mieux, Franprix et Leader Price.

Nous pouvons être rassurés car Mr Naouri a confirmé **que ni les cafétérias, ni les hypermarchés n'étaient à vendre**, mais qu'il vend d'autres actifs à l'étranger (super de Boer et la fabrication de Vendémia...)

Mr Naouri a voulu nous rassurer pour le maintien en état de Serca, grâce aux nouveaux clients qui sont extérieurs au groupe. Mais nous déplorons que le groupe ne lui donne pas plus de travail, à suivre. . .

Pour les cafétérias l'annonce de développer Cœur de Blé est une bonne nouvelle bien que le nouveau projet Villa Plancha soit stoppé.

Nous déplorons surtout qu'au comité de groupe le mot Social soit si peu prononcé, bien que Mr Naouri nous explique que dans une entreprise qui est en croissance, les salariés s'y sentent mieux.

Nous pouvons nous féliciter du maintien du statut des gérants.

4

La délégation Cfdt.

Christian Gamarra DSG,
Anne-Marie Coat DCF,
Hervé Preynat Easydis,
Serge Nardeli Casino restauration,
Arnaud Muzard SERCA.

Cfdt
des choix, des actes