

CSEC SUPPLY CHAIN REUNION DU 08 / 07 / 2020

DIRECTION

- DRH Supply Chain : Pascale **VILLE**
- Directrice Supply Chain France : Florence **BATCHOURINE**
- DRS Supply Chain : Éric **LESCRAUWAET-MARSAULT**
- Juriste Relations Sociales : Joana **DA FONSECA**

SNEC

Thierry **BOULSA**
Frédéric **ARMAND**
Nathalie **MINJON**
Ségolène **ARNOULT**

ORDRE DU JOUR

- Information en vue d'une consultation du CSEC sur la situation économique et financière de Carrefour Supply Chain. Intervenant : Romain PORTIER, Directeur analyse de la performance et du cycle de gestion. En présence de Fabien ALBERTUCCI, Responsable de mission du cabinet SECAFI Groupe Alpha et son collaborateur.
- Information générale relative à l'intéressement Collectif 2019. Intervenant : Romain PORTIER, Directeur analyse de la performance et du cycle de gestion.
- Suite de l'intervention en vue de la consultation du CSEC sur les Orientations Stratégiques de Carrefour Supply Chain. Intervenants : Sébastien LIORZOU, Directeur exécutif Supply Chain E-commerce Groupe et France En présence de Fabien ALBERTUCCI, Responsable de mission du cabinet SECAFI Groupe Alpha et son collaborateur.
- Consultation du CSEC relative au projet de nouvelle organisation du flux boucherie-volaille alloti. Intervenants : Raphael PODEUR, Directeur Bassin Nord et Files Relations Prestataires.
- Désignation du Trésorier Adjoint.
- Approbation des procès-verbaux des réunions CSEC des 25 septembre 2019, 13 novembre 2019, 27 novembre 2019, 13 décembre 2019, 4 février 2020 et 6 mars 2020.

Agir Ensemble

Les élus demandent des précisions sur la décision du port de Masques obligatoire dans les entrepôts

Mme VILLE : « La décision groupe a été prise pour sécuriser les salariés et renforcer l'ensemble des conditions sanitaires qui sont appliqués depuis le début du COVID19. Le port du masque doit être obligatoire à partir du moment où les distances sociales ne sont pas respectées. La pédagogie reste essentielle pour les collaborateurs. »

INFORMATION EN VUE D'UNE CONSULTATION DU CSEC SUR LA SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE CARREFOUR SUPPLY CHAIN. INTERVENANT : ROMAIN PORTIER, DIRECTEUR ANALYSE DE LA PERFORMANCE ET DU CYCLE DE GESTION. EN PRESENCE DE FABIEN ALBERTUCCI, RESPONSABLE DE MISSION DU CABINET SECAFI GROUPE ALPHA ET SON COLLABORATEUR.

Une Baisse de 2% de CA entre 2018 et 2019. Recul des Hyper ! La Proxi est pour la première fois depuis plusieurs années en dessous sur le C.A de l'année précédente lié en grande partie au plan de transformation des Ex-dia. Les Frais de personnel dans les magasins Hybrides (une dizaine à ce jour) seront facturés à la Supply dès 2020. Le plan de Transformation aborde une économie de 59 MK€ notamment sur l'OptiSupply.

Chiffre d'affaires livré	2018	2019	Var M€	Var %
PGC	8 536	8 273	(263)	-3%
FFT	1 889	1 858	(30)	-2%
BAZAR HC	731	729	(2)	0%
CULTURE	175	152	(23)	-13%
EPCS	641	635	(6)	-1%
TEXTILE	378	356	(22)	-6%
HYPERS	12 350	12 004	(346)	-3%
MARKETS	8 265	8 208	(57)	-1%
PROXIS	3 700	3 648	(52)	-1%
CASH	533	537	4	1%
PPC	90	152	62	69%
AUTRE	206	213	7	3%
TOTAL	25 145	24 762	(382)	-2%

SNEC : « Vous nous présenter un écart de variation entre le CA réalisé 2018 et 2019. Est-il possible d'avoir le budget 2019 ? »

R. PORTIER : « La décision de présenter les variations avec le CA réalisés, c'est pour justement avoir un écart réel des chiffres. Effectivement le budget 2019 n'est pas présenté ! »

SNEC : « Avoir les écarts sur le Réalisé reste une très bonne chose, mais faut-il que le périmètre reste comparable. Sur ces 2 années, nous avons perdu de nombreux magasins (Ex-DIA), on le voit d'ailleurs sur le périmètre PROXI et MARKET qui sont en négatif. Il est donc important de nous apporter le budget 2019 pour vérifier que la perte des magasins était bien prévue et que la perte de CA était connue »

Agir Ensemble

R. PORTIER : « Ok, je vous transmettrai ces éléments »

- **Non récurrents (26)M€** : principalement transformation du réseau pour (10)M€, reprise de provision fiscale en 2018 pour (10)M€ et redevance France / Groupe (IT, loyers...) pour (5)M€ ;
- **Inflation (24)M€** : prestataires pour (14)M€, NAO 2019 pour (6)M€, cours carton/plastique pour (2)M€, frais généraux pour (2)M€ ;
- **Volume +7M€** : économies de coûts en lien avec la baisse du chiffre d'affaires de (395) M€ ;
- **Autres (10)M€** : principalement augmentation des volumes réceptionnés et mix préparation hétérogène vs homogène.
- **Inflation (4)M€** : principalement gasoil et transporteurs pour (1)M€, prestataires logistiques pour (2)M€
- **Volume +7M€** : économies de coûts en lien avec la baisse du chiffre d'affaires de (48)M€ ;
- **Plan de transformation pour +29M€** : économies notamment générées par OptiSupply ;
- **Autres (5)M€** : dont effectifs approvisionnement et coûts fixes de l'entrepôt de Saran (partiellement non utilisé en 2018).
- **Parc (23)M€** : Le Plessis (septembre 2018), démarrage Pantin (janvier 2019), Hybrides magasins (janvier 2019) ;
- **Volume (17)M€** : Saint-Quentin-Fallavier +24% ou +15 M€ de CA et Aulnay (démarrage en mars 2018) +127% ou +32M€ de CA ;
- **Performance fixes (3)M€** : principalement coûts d'approvisionnement depuis les entrepôts alimentaires
- **Performance manutention +2M€** : principalement Saint-Quentin-Fallavier avec l'augmentation des volumes et la montée en puissance de la mécanisation ;
- **Performance transport +2M€** : remplissage et optimisation des tournées.

A fin Mai, les Hypers restent sur la même tendance. Quand les Market et surtout la Proxi profitent d'un effet COVID lié à la proximité des magasins.

Chiffre d'affaires livré	H	R	R-H	R-H %
PGC	3 354	3 244	(110)	-3%
PFT	735	717	(18)	-2%
BAZAR HC	233	238	5	2%
CULTURE	33	34	1	4%
EPCS	231	230	(2)	-1%
TEXTILE	131	115	(16)	-12%
HYPERS	4 718	4 579	(139)	-3%
MARKETS	3 322	3 536	214	6%
PROXIS	1 451	1 652	201	14%
CASH	210	152	(58)	-28%
PPC	57	104	47	83%
AUTRE	95	91	(4)	-4%
TOTAL	9 853	10 114	260	3%

Malgré tout, les coûts de la Supply augmentent de 37 MK€ :

En cumul à fin mai 2020, **les coûts nets de l'activité alimentaire** sont en dessus de 2019 de (22)M€

En cumul à fin mai 2020, **les coûts nets de l'activité non-alimentaire** sont au-dessous de 2019 de +9M€

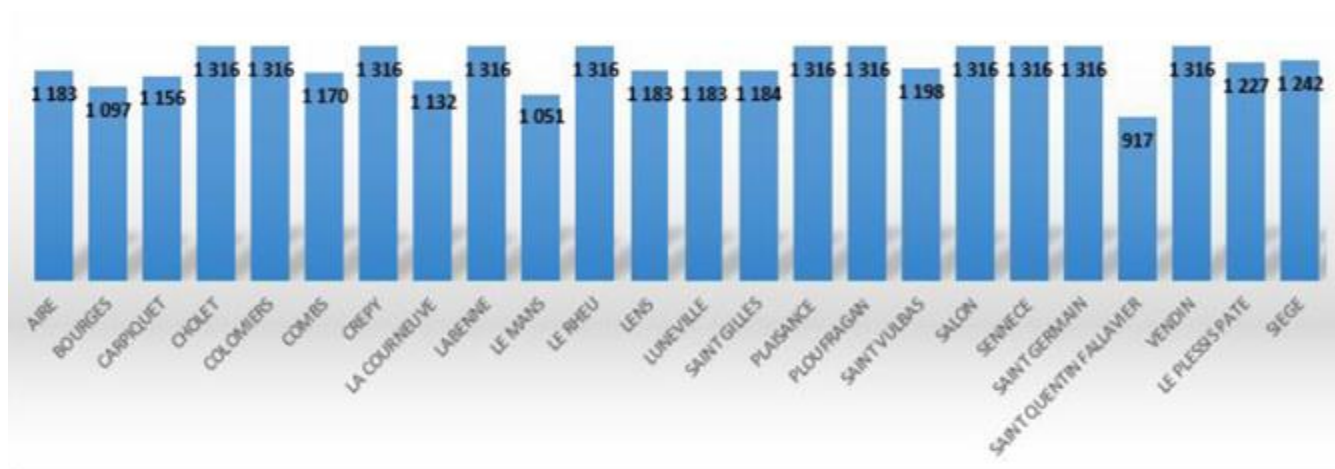
En cumul à fin mai 2020, **les coûts nets de l'activité E-Commerce** sont en dessus de 2019 de (24)M€

Agir Ensemble

INFORMATION GENERALE RELATIVE A L'INTERESSEMENT COLLECTIF 2019. INTERVENANT : ROMAIN PORTIER, DIRECTEUR ANALYSE DE LA PERFORMANCE ET DU CYCLE DE GESTION.

L'accord cadre relatif à l'intéressement collectif de la société Carrefour Supply Chain portant sur les exercices 2018, 2019 et 2020, a été **signé le 29 juin 2018 par l'ensemble des organisations syndicales représentatives du périmètre**. L'intéressement collectif prend en compte l'amélioration de la performance économique et qualitative de l'entreprise sur la base de la réalisation d'objectifs à atteindre.

➤ Résultats de l'intéressement collectif à fin Décembre 2019.



➤ Intéressement 2019 : versements en hausse par rapport à 2018 (avec retraitements).

➤ Résultats Total Supply Chain

Moyenne de l'intéressement 2019:	1 229 €	Nombre de CE à 100% en 2019	0
Moyenne de l'intéressement 2018:	1 116 €	Nombre de CE à 100% en 2018	8
Variation 2019 - 2018:	+113 € ou 10 %	Variation 2019 - 2018:	-8
IC mini 2019 :	917 €	IC Max 2019 :	1 316 €
IC mini 2018 :	780 €	IC Max 2018 :	1 330 €
Variation 2019 - 2018:	+137 € ou 17,5 %	Variation 2019 - 2018:	-14 € ou -1 %

Le coût du COVID19 est estimé à 2 MK€ (masques, gels, équipe de nettoyage etc) L'ensemble des coûts a été retraité au niveau National. La question sur les résultats à fin Mai de l'I.C. 2020 porte sur le retraitement du COVID19 qui impacte la partie « National » et qui selon l'accord permettrait d'isoler ces coûts exceptionnels.

Agir Ensemble

Demande de modification du point à l'ordre de jour. Validation des élus

DESIGNATION DU TRESORIER ADJOINT

Aucun candidat au poste de Trésorier Adjoint.

Le poste reste vacant.

APPROBATION DES PROCES-VERBAUX DES REUNIONS CSEC DES 25 SEPTEMBRE 2019, 13 NOVEMBRE 2019, 27 NOVEMBRE 2019, 13 DECEMBRE 2019, 4 FEVRIER 2020 ET 6 MARS 2020.

<i>Date Réunion CSEC</i>	<i>Favorable</i>	<i>Défavorable</i>	<i>Abstention</i>	<i>Autres</i>
25 septembre 2019	24			Approuvé
13 novembre 2019	24			Approuvé
27 Novembre 2019	24			Approuvé
13 décembre 2019	24			Approuvé
4 février 2020	24			Approuvé
6 mars 2020				Report du PV.

SUITE DE L'INTERVENTION EN VUE DE LA CONSULTATION DU CSEC SUR LES ORIENTATIONS STRATEGIQUES DE CARREFOUR SUPPLY CHAIN. INTERVENANTS : SEBASTIEN LIORZOU, DIRECTEUR EXECUTIF SUPPLY CHAIN E-COMMERCE GROUPE ET FRANCE EN PRESENCE DE FABIEN ALBERTUCCI, RESPONSABLE DE MISSION DU CABINET SECAFI GROUPE ALPHA ET SON COLLABORATEUR.

Agir Ensemble

Prise de parole de S. LIORZOU et présentation de la Partie E-commerce lié aux orientations Stratégiques. Plusieurs modèles sont mis en place pour aller chercher les parts de marchés

[Supply Chain Alimentaire] – Axe #5 [Accompagner le E Commerce]
Les contraintes liées à l'E-commerce alimentaire & à la géographie française conditionnent le développement & la complémentarité de nos modèles

5 contraintes structurantes qui conditionnent la réponse opérationnelle à l'E-commerce alimentaire	Adossé <i>Petites agglos</i>	Hybride manuel <i>Petites & moyennes agglos</i>	Hybride robot <i>Moyennes agglos Ouverture été 2019</i>	PPC <i>Métropoles à forte densité</i>	
	<ul style="list-style-type: none"> x Définir l'assortiment optimal, qui soit exploitable tout en conservant un nombre de références attractif x Assurer une qualité de service optimale avec un faible taux de manquants x Privilégier la proximité client (cut off, plages de livraison) x Répondre à une demande très forte de capacité de production x Industrialiser les processus afin de garantir la rentabilité du modèle 	Diminution pour gagner en efficacité opérationnelle	Diminution pour gagner en efficacité opérationnelle	Diminution pour gagner en efficacité opérationnelle	Rationalisation & ajout de références sur certaines familles
Limite du picking store		Amélioration grâce au Darkstore	✓	✓	✓
Capacité limitée	✓	Optimisée mais nécessite une transformation importante	✓	Technologie innovante qui limite le nombre de magasins éligibles	Importantes distances entre la PPC et ses magasins satellites
Rentabilité limitée mais rapide à mettre en place		Modèle éco non adapté à la croissance externe	✓	✓	✓
				✓	Nécessite une forte densité pour amortir le modèle

3 types de modèles principaux : adossés, hybrides (manuels et robotisés) et entrepôts (PPC)

- Des modèles adaptés à leur zone de chalandise
- Des modèles en perfectionnement : process en adossés pour améliorer la qualité, mécanisation/robotisation en PPC pour améliorer la productivité
- Des modèles en déploiement : hybrides pour améliorer la capacité et atteindre nos ambitions de CA

Des outils permettant la complémentarité et l'agilité entre les modèles (OMS), et ainsi pouvoir traiter du CLCV* depuis nos PPC. Projet de traiter du CLCV* depuis LPP dès septembre.

*Carrefour Livré Chez Vous

Planning E-COMMERCE :

Formats	2018	2019	2020	2021	
Modèle de préparation	ADOSSÉS MARKET & HYPER	156 (152+6) ouvertures en 2018 714 magasins à fin 2018	▲ 152 (147+5) ouvertures sur 2019 Total fin 2019 : 864 magasins		
	HYBRIDES MANUELS	3 ouvertures en 2018 4 magasins à fin 2018	▲ 6 ouvertures sur 2019 Total fin 2019 : 10 magasins	★ 1 ouverture sur 2020 Total fin 2020 : 11 magasins	ouvertures sur 2021 en cours d'évaluation
	HYBRIDES ROBOT		▲ 2 ouvertures sur 2019 Total fin 2019 : 2 magasins	★ 2 ouverture sur 2020 Total fin 2020 : 4 magasins	★ ouvertures sur 2021 en cours d'évaluation
	PPC		SQF : mécanisation (sec phase 2 : S1 2020, frais : S2 2020 - 2021) Aulnay : mécanisation (S1 2020, frais : S2 2020 - 2021) LPP : robotisation (S1 2020)		
	MINI PPC (PANTIN)		▲ 1 ouverture sur 2019 Total fin 2019 : 1 entrepôt		
Modèle de livraison	DRIVES PIÉTON	66 magasins ouverts à date	▲ 19 ouvertures sur 2019 ★ 50 ouvertures sur 2019 Total fin 2019 : 135 magasins		

S. LIORZOU : « Présentation des différents axes du E-Commerce. Il est clair que le COVID19 a augmenté les taux de nos différents outils de 35 à 50% d'évolution. De ce fait, le Budget 2020 à date est largement réalisé avec un prévisionnel de 1,3 Milliards € de CA, pour un réalisé à 900 Millions € de CA en 2019. »

SNEC : « Connaissez-vous le cout de l'U.C sur la PPC ? »

S. LIORZOU : « Nous ne calculons pas à l'UC mais à la commande. Le cout est de 40€ la commande. »

SNEC : « Qui prend en charge ces couts ? Est-ce rentable ? »

S. LIORZOU : « C'est bien la Supply. Et oui à ce jour ce n'est pas rentable. Nous sommes sur un Service. L'idée est de perdre moins d'argent d'ici 2022. Le budget moyen des commandes sur la PPC est de 100€. »

CONSULTATION DU CSEC RELATIVE AU PROJET DE NOUVELLE ORGANISATION DU FLUX BOUCHERIE-VOLAILLE ALLOTI. INTERVENANTS : RAPHAEL PODEUR, DIRECTEUR BASSIN NORD ET FILES RELATIONS PRESTATAIRES.

Agir Ensemble



Suite à l'information au CSEC du 24 juin 2020 sur le projet de nouvelle organisation du flux boucherie-volaille « alloti », voici les mesures d'accompagnement :

➤ **Mesures d'accompagnement à la mise en œuvre du projet.**

✓ **Modalités d'information :**

- Le CSE de chaque établissement concerné par le projet sera préalablement informé et consulté sur les modalités de mise en œuvre et les conséquences sociales
- Cette information et consultation locale interviendra en amont de la date de déploiement envisagée
- Des réunions collectives ainsi que des entretiens individuels pourront être organisés afin d'informer les collaborateurs concernés.

✓ **Mesures générales d'accompagnement :**

- L'ensemble des salariés concernés sera repositionné en priorité sur le métier correspondant à l'intitulé du bulletin de paie et sur un autre service.
- Tous les salariés affectés sur une nouvelle activité bénéficieront d'un accompagnement durant 1 mois minimum par l'encadrement (accueil, formation à la prise de poste, point d'activités réguliers). La durée de cette période sera ajustée en fonction de l'évolution individuelle de chaque salarié.
- Chaque salarié pourra bénéficier d'une visite médicale avec l'accord du médecin du travail, dans les 3 premiers mois suivants la prise de poste, par la médecine du travail. Une autre visite médicale pourra être organisée après 1 an de prise de poste. En cas de situation emportant une préconisation médicale, le médecin du travail sera amené à la valider.
- Pour accompagner l'adaptation des salariés sur leurs nouveaux horaires, des ateliers pourront être organisés localement autour de thématiques (par ex : sommeil, alimentation, sport).

✓ **Accompagnement des majorations de nuit (pour les salariés qui seraient amenés à passer de la nuit au jour) :**

- Par principe, les salariés se verront appliquer les majorations de nuit correspondantes aux horaires effectués
- Une mesure d'accompagnement sera néanmoins appliquée sur une période transitoire
- La Direction s'engage ainsi à maintenir une majoration dégressive les 5 premiers mois, sur la base de la majoration perçue lors des 12 derniers mois.

Exemple pour une majoration de 300€ :
Mois 1 : 250€ => versement de 5/6e

Agir Ensemble

Mois 2 : 200€ => versement de 4/6^e
Mois 3 : 150€ => versement de 3/6^e
Mois 4 : 100€ => versement de 2/6^e
Mois 5 : 50€ => versement de 1/6^e
Mois 6 : 0€

Éric LESCRAUWAET-MARSAULT : « Chaque DRH bassin prendra contact avec les travailleurs de nuit dans le cas où ces personnes ne souhaiteraient pas changer leur créneau de nuit. »

Raphael PODEUR : « Oui, nous avons un échange avec Market pour passer l'intégralité du parc sur ce système car nous avons un engagement commun pour améliorer le taux de service. »

Éric LESCRAUWAET-MARSAULT : « Ce que nous ne connaissons pas, c'est la date de mise en application de cette modification. »

Pascale VILLE : « Ce sont des projets qui vont aboutir ou pas et nous reviendrons pour vous donner les éléments complémentaires, et dans les conditions présentées, sur les mesures d'accompagnement seront présentées dans vos établissements. »

Le secrétaire du CSEC lit une déclaration :

« Nous constatons que le projet présenté de la nouvelle organisation du flux boucherie volaille « alloti » est lié à l'approbation des enseignes qui aujourd'hui n'est pas approuvé, ce malgré les propos de Mme BATCHOURINE lors du précédent CSEC, disant « prioriser » la validation des enseignes en amont du déploiement du dit projet.

Nous constatons également des données erronées dans la présentation effectué, exemple : le nombre de personnes visées concernant le site du Mans.

Nous constatons de plus, ne pas avoir l'ensemble des économies envisagées sur le dit projet.

Notre accord CSEC prévoit lorsqu'il y a consultations de plusieurs établissement CSE, que l'avis de ces dits établissement doit nous être transmit 7 jours avant la consultation CSEC, ce qui n'est pas le cas à ce jour.

De ce fait le CSEC est dans l'incapacité de rendre un avis motivé. »

Agir Ensemble