COMITÉ DE GROUPE Les Mousquetaires

**Procès-verbal de la réunion extraordinaire du 19 mai 2021**

Étaient présents :

*Pour la Direction*

* Madame BOUDJEMAI Odile
* Madame CAUSSE-VILLE Nadège
* Monsieur CECCALDI Jérôme

*Pour le Comité de Groupe*

* Monsieur LE LURON Julien CGT Filet Bleu
* Monsieur LE NEZET Ronan CGT Salaisons Celtiques Pontivy
* Monsieur LONDAIS Frédéric CGT Fournil Val de Loire
* Monsieur MAGNERON Jean-Noël CGT ITM LEMI Anais
* Madame MALARDE Sandrine CGT Monique RANOU
* Monsieur BECHOUA Hassan CGT Saint-Quentin-Fallavier
* Monsieur CHAVANON Philippe CGT Base Rochefort
* Monsieur LE MARTELOT Claude CGT Kerlys
* Monsieur NUTTIN Thierry CGT ITM LAI Loriol
* Monsieur VALOT Matthieu CGT ITM LAI Bourges
* Monsieur BARBATO Franck CFDT ITM LAI Pierrelatte
* Monsieur COUTANT Didier CFDT ITM LAI Saint-Hilaire
* Monsieur NOWAK Bertrand CFDT ITM LAI Bourges
* Monsieur STEVANT Thierry CFDT SCA Fruits et Légumes
* Monsieur LAVERGNE Marc CFDT Moulin Saint-Armel Kléguérec
* Monsieur MORIN Cyrille CFDT Keranna Production Plumelin
* Monsieur BOUTEMY Vincent CFDT SVA Vitré
* Monsieur RUFFET Denis CFDT Capitaine Houat Lanester
* Monsieur MOUCLIER Richard FO ITM LAI Gournay
* Monsieur BARBEAU Christophe FO Fournil Val de Loire
* Monsieur VITREY Frédéric FO ITM LAI Reyrieux
* Monsieur CHERCHOUR Rachid FO Dumortier
* Madame KOMOROWSKI Géraldine FO CSP du Parc
* Monsieur RAMEL Jean-Pierre FO Antartic II
* Monsieur SICOT Fabrice FO ITM LEMI Garancières
* Monsieur IGLESIAS Vincent CFTC Antartic II
* Monsieur MOHAND KACI Mahmoud CFTC ITM LAI Mauchamps
* Monsieur KADDARI Alexandre CFE-CGC ITM AI Tréville
* Monsieur WITTKOWSKI Eric CFE CGC ITM AI Tréville

*La séance est ouverte à 14 heures 05.*

**Point (1)**

**Présentation des membres du Comité de Groupe**

*Les participants se présentent successivement à l’occasion d’un tour de table.*

Mme CAUSSE-VILLE souhaite la bienvenue aux membres du Comité de Groupe pour sa première réunion depuis le renouvellement des mandats en date du 6 mars 2021. Ces mandats prendront fin, par conséquent, le 5 mars 2025. Elle se félicite de la tenue de cette réunion en présentiel, la première depuis décembre 2019. Cette séance est organisée sous la présidence d’Odile BOUDJEMAI.

Mme CAUSSE-VILLE rappelle, s’agissant de la signature de l’accord Groupe Handicap en date du 17 février dernier, que la décision d’agrément de l’accord est en bonne voie et devrait être rendue début juin. Une campagne de communication sera alors lancée afin de déployer l’application des actions négociées dans le cadre de ce plan.

Mme CAUSSE-VILLE propose par ailleurs de préciser en fin de réunion le processus de remboursement des frais des représentants du personnel, notamment dans le cadre de l’utilisation du nouvel outil NEO.

**Point (2)**

**Constitution du bureau du Comité de Groupe Les Mousquetaires**

Mme CAUSSE-VILLE propose de désigner un Secrétaire et un Secrétaire adjoint, en charge notamment de l’élaboration de l’ordre du jour des réunions du Comité de Groupe conjointement avec la Direction. La prochaine réunion du Comité de Groupe étant prévue le 30 juin, cette entrevue devra être organisée dès la semaine suivante.

Mme CAUSSE-VILLE s’enquiert de candidats.

*M. LE NEZET se porte candidat au poste de Secrétaire du Comité de Groupe.*

*M. LE NEZET est désigné Secrétaire du Comité de Groupe à l’unanimité des voix.*

*M. BARBEAU et M. BOUTEMY se portent candidats au poste de Secrétaire adjoint du Comité de Groupe.*

*M. BARBEAU est désigné Secrétaire adjoint du Comité de Groupe par 19 voix, contre 10 voix allant à M. BOUTEMY.*

**Point (3)**

**Approbation du procès-verbal de la réunion des 8 et 9 décembre 2020**

Mme CAUSSE-VILLE indique que toutes les demandes de modification ont été approuvées.

*Le procès-verbal est approuvé.*

**Point (4)**

**Désignation des coordinateurs au sein du Comité de Groupe Les Mousquetaires**

M. LE NEZET propose de désigner les coordinateurs syndicaux de chaque organisation.

* GGT : M. LE LURON ;
* FO : M. MOUCLIER ;
* CFDT : M. BARBATO ;
* CFTC : M. IGLESIAS ;
* CFE-CGC : M. KADDARI.

Mme CAUSSE-VILLE rappelle que ces coordinateurs ont pour but de faciliter les échanges entre les membres du Comité de Groupe, le Secrétaire et son adjoint, et les membres de la Direction. Par exemple, l’adresse mail des nouveaux membres du Comité de Groupe leur sera prochainement demandée, afin de permettre l’organisation des formalités d’autorisation d’accès sur le parc de Tréville.

M. LE NEZET suggère de prévoir pour les membres du Comité de Groupe la création d’identifiants permettant la connexion wifi pour toute la durée de leur mandat.

M. CHAVANON s’étonne de la lourdeur des procédures d’accès sur le parc de Trévise (vision d’un film suivie d’un QCM, etc.), pendant que le travail s’effectue presque normalement sur les bases logistiques où les conditions de travail sont, au plan sanitaire, au moins aussi risquées qu’au Siège.

Mme BOUDJEMAI rappelle que ce protocole a été mis en place au début de la crise sanitaire, et a été maintenu en l’état depuis. A la différence des bases logistiques, le Siège n’est pas resté ouvert en permanence, et n’a pu rouvrir que sous certaines conditions drastiques.

M. CHAVANON estime que ces procédures peuvent aussi laisser penser à un « *deux poids, deux mesures* » entre les mesures de protection prises pour les personnels du Siège et celles en vigueur sur les bases logistiques.

M. VALOT partage cette impression, et constate que le travail a dû être réalisé à 100 % sur les bases, pendant qu’un maximum de précautions étaient prises au Siège.

Mme BOUDJEMAIL fait valoir que sur la période, les magasins étaient aussi ouverts, au même titre que les bases logistiques et moyennant le respect de règles contraignantes.

M. CECCALDI souligne en outre que le parc accueille essentiellement des fonctions support qui permettent une organisation en télétravail, ce qui n’est pas le cas des bases logistiques.

M. CHAVANON demande pourquoi ne pas procéder à un test pour toutes les personnes de passage dans les bases logistiques, de la même manière que sur le Siège.

Mme CAUSSE-VILLE explique qu’il s’agit d’une sensibilisation au respect des gestes barrière, créée en mai 2020, au début de la crise, dans un esprit pédagogique. Dans les faits, il n’est plus diffusé aujourd’hui, car connu de tous. Cette sensibilisation était ponctuée d’un questionnaire ludique donnant lieu à la délivrance d’un certificat.

M. RAMEL souligne que nombreux sont les salariés n’ayant pas arrêté de travailler qui ont reçu un courriel plusieurs mois après le pic de la crise censé leur apprendre aux comment se laver les mains.

Mme CAUSSE-VILLE propose de vérifier si sa diffusion est toujours en vigueur et l’enverra aux membres du Comité de Groupe si tel est le cas. Par ailleurs, elle confirme qu’elle demandera à ce que les membres titulaires du Comité de Groupe puissent entrer sur le parc sans autorisation préalable, après réalisation d’un badge individuel le leur permettant.

**Point (5)**

**Information sur l’organisation du Groupement des Mousquetaires**

Mme CAUSSE-VILLE précise que cette information se destine en priorité aux nouveaux membres du Comité de Groupe. Théoriquement, celui-ci se réunit à deux reprises chaque année, en juin et décembre. Il s’agit d’une instance d’information et de dialogue, et non pas d’une instance de consultation comme peut l’être le CSE. Il n’a pas vocation à présenter des projets pour avis. Ce pouvoir consultatif relève des attributions du CSE de chacun des périmètres composant le Comité de Groupe. Les membres du Comité de Groupe ont la possibilité de se réunir en séance préparatoire d’une journée en juin, et d’un jour et demi en décembre – afin de bénéficier d’un temps supplémentaire pour l’examen de l’expertise. Les documents préparatoires seront, comme de coutume, remis par la Direction 8 jours avant la réunion.

Laurence MEULENHOFF interviendra en séance pour présenter les chiffres consolidés du Groupe, qui seront identiques à ceux projetés en décembre. Ces résultats sont en effet validés par les adhérents associés du Groupe en Conseil International, dont le dernier initialement prévu début mai a dû être reporté en juin. Les résultats 2020 n’ont pas encore été formellement validés par les adhérents associés, mais pourront être remis lors de la réunion du Comité de Groupe du mois de juin.

M. LE LURON déplore le manque d’information de l’instance au fil de l’eau sur les projets les plus importants pour le Groupe, et regrette qu’il faille attendre la réunion de juin ou de décembre pour les évoquer.

Mme CAUSSE-VILLE précise prendre le soin de contacter les organisations syndicales avant la publication de toute annonce importante.

M. MOUCLIER s’associe à cette demande, et ne souhaite plus être informé par voie de presse des projets structurants pour le Groupe. De tels projets doivent donner lieu à des réunions de Comité de Groupe extraordinaires.

Mme BOUDJEMAI confirme son intention de construire un dialogue sociale plus proactif. La démarche consistant à construire ces temps d’échanges est en cours.

Mme CAUSSE-VILLE souhaite en effet permettre l’organisation d’entrevues plus régulières entre les coordinateurs syndicaux, les secrétaires et les représentants de la Direction.

Le Groupement Les Mousquetaires, créé en 1969, rassemble aujourd’hui plus de 3 000 chefs d’entreprise. Sa fondation résulte d’un différend entre Jean-Pierre LE ROCH et Edouard LECLERC, le premier étant porteur d’une vision d’un amont fort, là où le second le restreignait à la logistique. Plusieurs décennies plus tard, ces particularismes sont toujours d’actualité. Le Groupement s’appuie également sur des valeurs propres telles l’entreprenariat, ou encore l’interdépendance et la solidarité, qui s’expriment au travers des tiers temps.

M. KADDARI s’enquiert de la répartition des 150 000 collaborateurs entre les services d’appui et les points de vente.

Mme CAUSSE-VILLE fait état d’un total de 24 121 collaborateurs aux services d’appui, dont :

* 10 763 sur Agro ;
* 8 462 à la Logistique ;
* 254 à l’Immobilier ;
* 1 651 aux Fonctions support ;
* 3 051 sur les métiers.

Mme BOUDJEMAI souligne que l’autonomie et l’indépendance voulues par Jean-Pierre LE ROCH s’affichent jusque sur la surface de vente, où les réserves sont bien moindres que dans les magasins des autres enseignes.

M. VALOT estime que dans les faits, la distinction entre le Groupement Les Mousquetaires et Leclerc n’a plus de réelle pertinence aujourd’hui.

Mme BOUDJEMAI affirme que l’appareil amont et le maillage industriel des deux enseignes restent pourtant incomparables.

M. VALOT maintient que les idées originelles de Jean-Pierre LE ROCH sont aujourd’hui largement dévoyées.

M. SICOT confirme que Jean-Pierre LE ROCH serait choqué de la tournure prise par le Groupement, et en veut pour preuve les différentes citations mises en exergue à l’historial du parc de Trévise, largement démenties dans les faits aujourd’hui.

Mme CAUSSE-VILLE rappelle qu’Intermarché constitue l’enseigne historique, avec 2 369 points de vente en Europe d’une surface de 300 à plus de 6 700 m². Elle se décline à travers quatre concepts : Hyper (93 points de vente de 3 500 à 6 700 m²), Super (1 345 points de vente de 1 200 à 3 500 m²), Contact (286 points de vente de 300 à 1 000 m², en milieu plus rural) et Express (116 points de vente en zone urbaine). Intermarché a été une des premières enseignes à développer le Drive, mis en place aujourd’hui dans 1 495 points de vente.

Mme BOUDJEMAI observe que le Drive Intermarché est organisé en picking depuis les magasins, à la différence de Leclerc où il est centralisé.

Mme CAUSSE-VILLE indique que Netto est quant à elle l’enseigne alimentaire discount de proximité, qui repose sur trois piliers : le prix, le frais et le déstockage.

Sur l’Equipement de la Maison, Bricomarché est l’enseigne spécialisé, présente sur le territoire européen à travers 679 points de vente. Il s’agit du n°3 en France des enseignes de bricolage. L’enseigne rassemble les univers bricolage, décoration, jardinage, matériaux et animalerie. Elle a récemment pris le virage du digital avec son site web, le *click & collect* et la prise de participation dans Bricoprivé.com.

M. SICOT souligne que le confinement a entraîné une très forte hausse de la demande sur le marché du bricolage, et a engendré le passage de l’équipe e-commerce de 3 à 30 personnes. De ce point de vue, le rapprochement avec Bricoprivé.com apparaît particulièrement opportun.

Mme CAUSSE-VILLE ajoute que Bricocash propose quant à lui un positionnement discount à travers 41 points de vente en France – la volonté du Groupe étant de développer cette enseigne.

Mme BOUDJEMAI précise que cette enseigne se destine davantage aux professionnels de la construction et de la rénovation, et s’appuie sur un nombre restreint de références et des stocks importants.

Mme CAUSSE-VILLE indique enfin que Bricorama, qui compte 135 points de vente en France, est l’enseigne bricolage de proximité implantée en milieu urbain et spécialisée dans l’aménagement d’intérieur, d’extérieur et du jardin.

Par ailleurs, Roady et Rapid Pare-Brise sont les deux enseignes Mobilité du Groupement. La première s’appuie sur 144 centres en France, qui assurent l’entretien et la réparation de véhicules de toutes marques. Rapid Parie-Brise compte quant à lui 299 centres en France – en incluant les « corners » installés directement dans les centres Roady.

Les services d’appui se composent par ailleurs de pôles, dont le pôle Logistique. Celui-ci est en majeure partie intégré, à traves 40 bases européennes et deux entités LAI pour l’alimentaire, et LEMI pour le non Alimentaire.

Le Groupe est également doté d’une foncière intégrée. Le pôle ImmoMousquetaires regroupe ainsi trois activités : l’expansion et l’attractivité du foncier, la construction, et la gestion et la valorisation des actifs immobiliers.

M. CECCALDI indique qu’AgroMousquetaires est par ailleurs le premier acteur en France sur la MDD. Il compte aujourd’hui 6 pôles : 3 pôles Trad, et 3 pôles LS (libre-service). AgroMousquetaires est un acteur majeur de l’agroalimentaire français, fort d’un chiffre d'affaires de 4,2 milliards d’euros et de 11 000 collaborateurs.

M. BOUTEMY observe que les unités de production ne sont plus au nombre de 62 à ce jour, contrairement à ce que prétend la présentation.

M. CECCALDI indique en tout état de cause qu’AgroMousquetaires est d’assez loi le premier acteur agroindustriel en Bretagne, ainsi que l’acteur le plus diversifié en France. Il prend des engagements concrets dans l’ensemble des filières, et a signé des partenariats avec 20 000 producteurs. AgroMousquetaires est organisé autour des six pôles sont les suivants : bœuf, porc, mer, saveurs, végétal et circulaire (qui regroupe les filières non alimentaires et énergie-environnement). La part de MDD d’un point de vente représente environ 20 % du chiffre d'affaires, dont 6 % proviennent des usines d’AgroMousquetaires.

Mme BOUDJEMAI souligne que des partenariats ont été noués avec de 1 200 PME nationales et régionales et 5 000 partenaires locaux. En outre, le Club Privilège PME rassemble une dizaine de fabricants de points à marques propres Intermarché et Netto. Cette démarche inédite a favorisé la mise sur le marché de nombreux produits à marques propres innovants répondant à la stratégie « mieux produire » et « mieux manger ».

M. LONDAIS déplore que les usines de production du Groupement soient si peu mises en avant sur la surface de vente.

Mme BOUDJEMAI indique que le pôle AgroMousquetaires réfléchit à une communication sur le sujet, dont elle admet qu’il n’est pas historiquement pas ancré dans sa culture.

M. CECCALDI en veut pour preuve que jusqu’en 2015, AgroMousquetaires était appelé « pôle industriel », et qu’aucune communication n’était effectuée vers l’extérieur pour mettre en valeur sa production.

M. LONDAIS regrette qu’Intermarché ait toujours un train de retard sur ses concurrents pour ses unités de production, et en veut pour preuve le cas du Fournil de Val-de-Loire qui n’arrive pas à s’adapter aussi rapidement à la demande que son concurrent Harrys.

Mme BOUDJEMAI y voit davantage un enjeu de stratégie autour des produits des UP, plutôt que sur la fierté retirée de ces productions.

M. RAMEL souligne que l’époque où les UP étaient moins mises en avant avait au moins pour avantage de moins mettre leurs coûts en lumière. Aujourd’hui, les salariés des UP subissent une pression toujours plus grande, et craignent pour leur avenir.

M. LE LURON estime en effet que la politique sociale du Groupe est en train de détruire les UP.

Mme MALARDE déclare que les conditions de travail dans les UP sont tellement dégradées qu’elles aboutissent à des situations extrêmes, comme à SBA, où les pratiques mises en évidence récemment sont une honte pour le Groupe.

M. MOUCLIER déplore que dans un tel contexte, et en dépit de fastes résultats 2020, la Direction ose se présenter en NAO avec une proposition de 0 %.

M. CHAVANON confirme que cette proposition était indécente, alors que la Direction n’a cessé de louer l’investissement sans faille des salariés pendant la crise sanitaire.

M. BARBEAU conclut en tout état de cause à la grave dégradation du climat social dans les unités de production.

M. MOUCLIER considère que le message passé avec la proposition salariale lors des NAO, de 1 % alors que le SMIC a été rehaussé de 1 %, est catastrophique. Une telle attitude ne peut que tendre les relations sociales.

Mme BOUDJEMAI observe qu’il existe d’autres formes de rémunération collective susceptibles de valoriser les bons résultats 2020, à commencer par l’intéressement et diverses primes.

M. MOUCLIER confirme certaines récompenses, comme la prime Covid unilatérale de 2 000 euros, la prime PEPA, ou encore le doublement de la prime pour travail le dimanche.

M. VALOT observe que ces primes ont néanmoins concerné la Logistique, et non pas AgroMousquetaires.

M. MOUCLIER ajoute que ces mesures ont concerné 2020, et non pas 2021. Le message passé en début d’année avec une proposition d’augmentation identique à celle du SMIC a été délétère, car il n’a pas récompensé l’engagement des salariés tout au long de l’année 2020.

M. CECCALDI souligne que généralement, la politique NAO se construit à partir de l’inflation de l’année précédente, qui en l’occurrence était nulle en 2020. Dans ces conditions, il conçoit que la proposition d’augmentation de 1 % ait été jugée insuffisante, mais celle-ci représente néanmoins 1 % de gain de pouvoir d’achat – soit nettement plus que les années précédentes.

M. MOUCLIER conteste l’affirmation selon laquelle l’inflation était de 0 % en 2020, et déclare qu’elle a été de 0,5 %. En outre, il rappelle que les propositions en NAO ont été à plusieurs reprises inférieures au niveau de l’inflation au cours des années précédentes.

M. CECCALDI assure que les propositions NAO étaient systématiquement supérieures au niveau de l’inflation au cours des cinq dernières années.

M. KADDARI considère que les négociateurs au sein d’ITM LAI se sont vus préciser les raisons d’une proposition limitée à 1 %. Avec des arguments simples et objectifs (coût des masques, incendie d’une base logistique, etc.), chacun a pu comprendre les raisons d’une telle proposition. De même, l’annonce d’une participation de 4,24 % et d’un intéressement de 3 % ont permis d’atténuer la déception initiale.

M. LE NEZET maintient néanmoins que dans les UP, la proposition d’une augmentation de 0,5 % a été totalement incomprise, après un an d’efforts et de sacrifices. En particulier, les salariés ouvriers ont l’impression d’un report de la valeur ajoutée vers les collèges supérieurs. A cet égard, M. LE NEZET se montre particulièrement inquiet des conséquences de la pression mise par l’encadrement pour augmenter la productivité, qui n’est pas neutre en termes de risques psychosociaux. Cette situation risque d’engendrer de nombreux départs, ainsi qu’une recrudescence de l’absentéisme.

Mme MALARDE signale à cet égard que les jeunes, par rapport aux générations précédentes, n’hésitent plus à changer d’employeur en cas d’insatisfaction.

M. KADDARI observe que les résultats de l’année 2021 devraient être au moins aussi bons que ceux de 2020, et il conviendra à cet égard de ne pas commettre la même erreur en proposant une enveloppe budgétaire aussi réduite pour les NAO.

Mme KOMOROWSKI signale par ailleurs que les frais d’électricité, de chauffage, d’utilisation de matériel personnel, etc. ont augmenté avec l’organisation en télétravail du CSP. Or nonobstant la prime PEPA, ces efforts individuels n’ont jamais été récompensés. Certains collaborateurs ont dû payer avec leurs propres deniers l’achat d’un ordinateur. Le Groupe est pourtant resté sourd à ces sacrifices – sans parler des heures supplémentaires consenties afin que les fournisseurs soient en mesure de régler les points de vente.

M. LONDAIS estime que le Groupe pourrait faire un geste envers les salariés *via* la carte de fidélité.

Mme BOUDJEMAI précise que cette carte fidélité des collaborateurs des points de vente est financée sur les deniers de chaque magasin. Cet avantage est de 5 %, soit un niveau identique à celui proposé pour les collaborateurs de l’amont.

Mme CAUSSE-VILLE précise que ce sujet figurera à l’ordre du jour de la réunion du Comité de Groupe de juin.

Mme MALARDE s’enquiert de l’avancement sur la réflexion autour d’un accord sur le droit syndical et l’exercice du dialogue social.

Mme BOUDJEMAI confirme travailler sur le sujet, qui rejoint celui évoqué plus tôt ayant trait à l’amélioration du dialogue social.

*La séance est suspendue de 16 heures 25 à 16 heures 45.*

**Point (6)**

**Donnes financières Groupe**

Mme MEULENHOFF répète que les résultats 2020 n’ont pas encore été validés, et ne peuvent être présentés. Ainsi, la prévision d’EBE 2020 ne tient pas du second confinement d’octobre. L’EBE s’est montée à 806 millions d’euros, contre un budget de 769 (+ 37 millions d’euros). Des difficultés ont persisté sur les activités Mer, Traiteur, Epicerie et Boulangerie. La performance commerciale de l’Equipement de la Maison constatée sur les trois enseignes au premier confinement s’est confirmée. De même, le Portugal a également affiché une excellente performance commerciale, notamment sur l’Alimentaire où la dégradation des résultats a été moindre qu’attendu. Enfin, un écart significatif est à signaler sur ITME, où le gain s’effectue essentiellement sur les cotisations grâce à la bonne performance des points de vente.

En revanche, Immo présente un écart négatif du fait d’honoraires de créations et de développements de m² inférieurs à ceux budgétés. Sur la partie aval, les revenus locatifs ont également été inférieurs à ceux attendus.

Sur les métiers alimentaires, l’EBE s’est révélé au niveau des attentes. La forte progression de chiffre d'affaires a résulté d’un fort investissement en promotions et cartes fidélité, mais a aussi causé une progression des coûts logistiques. De même, les budgets publicitaires ont aussi été rehaussés – tandis que les impôts et taxes sont aussi en augmentation. Pour autant, l’EBE a affiché une belle progression en 2020, tant par rapport à l’année précédente que par rapport au budget.

Le résultat avant impôt affiche quant à lui une progression de 45 millions d’euros par rapport au budget. Des plus-values nettes de cession ont généré sur le pôle Immo des gains supplémentaires. A l’inverse, le pôle Agro a subi des impacts négatifs, intégrant dans son résultat 2020 une amende de 30 millions d’euros infligée par l’autorité de la concurrence sur la filière porc.

M. BITREY demande cette amende est intégrée dans le réalisé 2020.

Mme MEULENHOFF le lui confirme.

M. BITREY demande si ces 30 millions d’euros ont uniquement concerné la France.

Mme MEULENHOFF acquiesce – sachant que le pôle Agro ne concerne que des usines françaises.

Au total, 614 millions d’euros de décaissements d’investissement ont été constatés (soit 216 millions d’euros en moins par rapport au budget initial). Le PTL apparaît comme la principale cause de cet écart. Pour le budget 2020, le PTL conserve une place prépondérante dans le plan d’investissement, tout comme les plans de transformation et de digitalisation sur les parties alimentaires et bricolage.

Le chiffre d'affaires aval du Groupement avait été très satisfaisant en 2019, en progression de + 2,2 % en évolutif par rapport à 2018. Il se montait à 33,4 milliards d’euros carburant inclus. Les deux enseignes alimentaires avaient gagné des parts de marché pour atteindre 15 points en cumul annuel mobile, grâce à un positionnement producteur-commerçant rencontrant un effet favorable auprès de consommateurs. Le Portugal affiche une même progression de + 2,2 % en évolutif, tandis que les difficultés persistent en Pologne – notamment en évolutif sur l’Alimentaire du fait de la fermeture de points de vente. En revanche, l’Equipement de la Maison affiche d’excellentes performances dans ce pays. Bricomarché enregistre des hausses de croissance significatives au Portugal et en Pologne. En France, à surface constante, la progression est supérieure à celle du marché – ce qui témoigne de l’intérêt des consommateurs pour les modèles de proximité.

Enfin, le pôle Mobilité affichait fin 2019 une progression de + 10,7 % en évolutif, et de + 3,3 % en constant.

Le Conseil International, réuni les 1er et 2 juin, verra la présentation aux adhérents-associés des résultats définitifs 2020.

Mme CAUSSE-VILLE propose en conclusion d’évoquer le processus de remboursement de frais. Certains membres du Comité de Groupe ont en effet éprouvé des difficultés dans le traitement de leurs frais, notamment en termes de délais. Une réflexion est donc en cours afin d’établir un nouveau process, et de dépasser les difficultés engendrées par le remplacement de Concur par NEO. Ces difficultés portaient notamment sur le coût des réservations d’hôtel *via* l’outil, qui est encore en phase de rodage.

M. LONDAIS signale par exemple qu’un hôtel à Vitré n’avait pas reçu le paiement effectué *via* NEO.

Mme CAUSSE-VILLE invite les membres du Comité de Groupe à lui faire remonter ce type de dysfonctionnements. Par défaut, l’outil choisit par exemple les itinéraires les plus courts pour le calcul des indemnités kilométriques, mais il peut être paramétré afin de modifier les préférences. Le cas échéant, une formation à l’utilisation de cet outil aura lieu dans le cadre de la réunion préparatoire du Comité de Groupe du 29 juin.

M. BECHOUA estime que les services RH des bases pourraient se charger, localement, d’assurer la formation à ce nouvel outil.

M. KADDARI rappelle que des tutoriels ont été envoyés par mail.

Mme MALARDE propose par ailleurs de fixer une date pour une nouvelle visite d’usine.

*La visite est fixée au jeudi 14 octobre 2021.*

*La séance est levée à 17 heures 30.*

*SIGNATURES*

Le Secrétaire du Comité de Groupe Les Mousquetaires

Monsieur Ronan LE NEZET

Le Président du Comité de Groupe Les Mousquetaires

Madame Odile BOUDJEMAI