

PROCÈS-VERBAL DE LA RÉUNION ORDINAIRE DU 28 AVRIL 2021 DU COMITÉ SOCIAL ÉCONOMIQUE DE DARTY GRAND OUEST

La réunion s'est déroulée en présentiel et par le biais d'une conférence téléphonique eu égard au confinement partiel de l'ensemble du territoire Français.

Début de séance : 14h00.

Présents

Pour la direction

- M. DE LAPLAGNOLLE Éric, Directeur des Ressources Humaines,
- Mme GUIBERT Martine, Responsable Paye,
- Mme BRANGEON Mathilde, Responsable des Ressources Humaines,
- Mme JUILLIEN Léa, Responsable des Ressources Humaines,
- Mme PASQUIERS Sophie, Responsable des Ressources Humaines,
- Mme MEKELLECHE Naima, Assistante Ressources Humaines.

Invité pour la direction :

- M. BRAQUET Guillaume, Directeur des Ventes Basse-Normandie.

Pour les membres titulaires EOT

- CFDT :**
 - M. MARANDEAU Vincent
 - M. PEZAT Jean Noël
 - M. ROSIEK Gérald
- CFTC :**
 - M. PHILIPOT Jean-Michel
- CGT :**
 - M. BEAUBOIS Iannis
 - Mme ENYEGUE NKOLO Toua
 - Mme PASTERNAK Sylvie
 - M. PERUCAUD Didier
 - M. VILLA Francis
- SL :**
 - M. DIOLOGEANT Marc
 - M. HEREDIA Noël
 - Mme. N'GOLET Nathalie

Pour les membres titulaires Cadres

- CFE-CGC :** - M. HARRE Laurent
- CFE-CGC :** - M. BERTIAUX Bruno

Pour les membres titulaires AM

- CFE-CGC :** - M. GAUTREAU Laurent

Pour les membres suppléants EOT

- CFDT :** - M. GRUDET Loïc
- CFTC :** - M. APPLAUSO Giovanni.
- SL :** - M. BARAN Gianni

Représentants Syndicaux

- CFDT :** - Mme DA ROCHA PEREIRA Isabelle
- CFTC :** - Mme LELUBEZ Sabrina
- CGT :** - M. BRIULET Pascal
- SL :** - M. PANCHOUT Stéphane

Absents

- CFDT :** - M. FOUCHE Florent
- CFTC :** - M. VAN DE ROSTYNE
- SL :** - Mme PRUDHOMME Corinne
- CFE-CGC :** - Mme BRACHET Caroline

Les votants sont les 15 élus titulaires, ainsi que les 3 membres suppléants présents soit 18 votants.

Ordre du jour

1	Approbation du projet de procès-verbal de la réunion ordinaire du Comité Social et Économique de l'UES DARTY GRAND OUEST du 24 mars 2021 et des réunions extraordinaires du Comité Social et Économique de l'UES DARTY GRAND OUEST du 19 mars et 2 avril 2021 (documents joints).	3
2	Calendrier application NAO, Participation et intéressement.	4
3	Désignation Référents Handicap	5
4	Présentation de la grille Concepteur-Vendeur de l'UES DARTY GRAND OUEST	6
5	Point à date fermeture de Libourne.	7
6	Passage à J+1PF de Chartres, Valenciennes, Tours, La Rochelle	8
7	Présentation projet semelles connectées.	13
8	Poursuite de l'information du Comité Social et Économique de l'UES DARTY GRAND OUEST sur la lutte contre la pandémie de la COVID-19 : - Point sur l'activité partielle.	18
9	Point Pilote Visio Vendeurs.....	21
10	Demande de désignation du RP du magasin de Barentin.	24
11	Points divers... ..	24
12	Discussion sur les activités culturelles et sociales	25

M. DE LAPLAGNOLLE : Bonjour à tous. J'aurais une demande à vous formuler afin d'ajouter un point à l'ordre du jour. Sur le point 8 concernant la situation sanitaire et ses effets, il y a un point sur l'activité partielle et notamment sur les mesures mises en place lors du confinement. Or, il s'avère que le projet sur lequel nous avons échangé s'arrête à la fin de la semaine (semaine 17), initialement le confinement devait durer un mois, mais il ne devrait prendre fin qu'à la mi-mai. Donc, je souhaiterais mettre à l'ordre du jour une consultation sur la poursuite de l'activité partielle sur les mêmes modalités que celles mises en place actuellement, mais corrigées par rapport aux taux annoncés. Ainsi, vous verrez que sur certains sites, nous avons un recours moindre à l'activité partielle. Donc l'objet de la consultation est de poursuivre le réalisé de ces dernières semaines sur le prochain mois en espérant que le confinement s'arrête à la mi-mai.

M. BRIULET : Mais pour l'instant, nous n'avons pas eu d'annonce de ce type. Généralement, les annonces sont réalisées en fin de semaine.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je pense que si les magasins pouvaient rouvrir lundi 3 mai, nous en serions informés.

M. PANCHOUT : Mais une annonce du Président de la République est prévue vendredi 30 avril 2021.

Mme N'GOLET : En effet, le Gouvernement doit nous présenter les différentes mesures de déconfinement.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, les fermetures peuvent être décidées rapidement, mais techniquement, le Gouvernement ne peut pas annoncer la réouverture des magasins pour le lundi 3 mai 2021. Par conséquent, nous devons prolonger l'activité partielle. Donc êtes-vous d'accord que nous rajoutions ce point à l'ordre du jour ?

M. DIOLOGEANT : Pour le Syndicat Libre, nous sommes d'accord pour ajouter ce point.

M. MARANDEAU : Pour la CFDT, nous acceptons l'ajout du point à l'ordre du jour.

M. BEAUBOIS : Pour la CGT, c'est d'accord pour nous aussi.

M. DE LAPLAGNOLLE : Merci à tous, nous aborderons donc ce sujet au point 8.

1 Approbation du projet de procès-verbal de la réunion ordinaire du Comité Social et Économique de l'UES DARTY GRAND OUEST du 24 mars 2021 et des réunions extraordinaires du Comité Social et Économique de l'UES DARTY GRAND OUEST du 19 mars et 2 avril 2021.

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous devons donc valider les procès-verbaux du CSE ordinaire du 24 mars 2021 et des CSE extraordinaires des 19 mars et 2 avril 2021.

Il reste deux procès-verbaux des CSE extraordinaires des 12 et 13 avril 2021 à approuver, je n'ai pas terminé de les relire, mais nous les validerons lors du CSE extraordinaire du 7 mai 2021.

M. ROSIEK : Les corrections qui ont été réalisées sur le PV du 24 mars 2021 lors de la réunion préparatoire sont énoncées.

À propos du PV du 2 avril 2021, il y aurait une intervention de Monsieur DIOLOGEANT en page 6, qui n'aurait pas été mentionnée, mais nous allons vérifier avec la prestataire, pour savoir si ces propos ont été tenus le 2 avril ou lors des CSE extraordinaires du 12 ou du 13 avril 2021.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je voulais juste préciser que je ne permets pas de supprimer des interventions, je ne fais pas de modification de cet ordre sans que vous en soyez informés en séance ou que j'en ai discuté avec Monsieur ROSIEK. Je relis mes interventions, celles de l'équipe RH, je survole également rapidement les vôtres pour faire des corrections sur la forme, mais pas sur le fond. Si j'estime qu'un échange ne doit pas figurer au procès-verbal, je vous en fais part et nous en discutons.

M. ROSIEK : Je confirme que les modifications que m'apporte Monsieur DE LAPLAGNOLLE concernent uniquement ses interventions.

M. BRIULET : J'aurais des modifications à faire sur mon intervention retranscrite en page 11 du PV du 24 mars 2021 dans l'optique de clarifier mes propos.

M. ROSIEK : Je vous propose, Monsieur BRIULET, que vous nous transmettiez vos modifications, que nous fassions les corrections et que ce PV du 24 mars 2021 soit validé lors d'un prochain CSE.

M. MARANDEAU : Je suis d'accord, je préférerais aussi que Monsieur BRIULET nous envoie ses modifications et ensuite nous les revaliderons.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je vous propose de clore le sujet, il serait préférable que les modifications soient réalisées avant que les projets soient présentés en CSE pour validation. Nous avons donc le PV du 19 mars 2021 à valider.

Le résultat du vote est le suivant : **18 votes favorables.**

Après consultation, le procès-verbal du 19 mars 2021 est approuvé à l'unanimité par les élus du Comité Social Économique.

M. HEREDIA : Je souhaitais avoir des réponses à la suite des questions que nous avons posées lors du CSE du 24 mars 2021 sur le pilote d'analyse de conduite des livreurs de Portet sur Garonne et Bayonne. Nous avons demandé que nous soit transmis l'agrément de la CNIL ainsi que la vitesse recueillie au titre des données récupérées (vitesse moyenne ou maximale). Avez-vous ces réponses ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Je n'ai pas ces réponses. Mais je m'engage à ce que vous les ayez lors du prochain CSE extraordinaire le 7 mai 2021.

M. HEREDIA : Le pilote est en cours et il serait important d'avoir les réponses à ces questions. D'ailleurs, pourriez-vous aussi me confirmer la durée du pilote ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Je ne sais pas si la durée du pilote a été définie.

M. HEREDIA : Donc pourriez-vous vous renseigner sur la durée estimée afin que la personne chargée de ce pilote puisse revenir en CSE nous en présenter les résultats.

M. DE LAPLAGNOLLE : C'est noté.

2 Calendrier application NAO, Participation et intéressement.

M. DE LAPLAGNOLLE : Normalement, vous avez reçu des courriers de la part d'AMUNDI depuis le 26 avril 2021.

M. MARANDEAU : D'ailleurs, les nouveaux arrivants s'interrogent sur la transmission des identifiants. Mais ce point a été évoqué ce matin lors de la réunion préparatoire.

M. DE LAPLAGNOLLE : Parallèlement, Madame GUIBERT va transmettre une communication sur tous les sites afin de répondre aux interrogations des collaborateurs(trices). La campagne se déroule jusqu'au 16 mai 2021.

À propos des NAO, nous avons consolidé l'ensemble des demandes des sites et le process de validation du Groupe nous amène à passer toutes les modifications sur la paye du mois de mai versée le 10 juin 2021, rétroactivement jusqu'au mois de mars.

M. BEAUBOIS : J'ai une question sur la participation : est-ce que vous confirmez ou non que les périodes de chômage partiel de l'année 2020 n'ont pas d'impact sur la participation et l'intéressement ?

M. MARANDEAU : Il me semble que cette disposition est légale.

Mme DA ROCHA PEREIRA : Je confirme que cette disposition est légale et d'ailleurs, nous en avons discuté lors d'un précédent CSE.

M. HEREDIA : C'est l'article R5122-11.

Mme GUIBERT : Je vous confirme que cette disposition est légale et qu'elle a été appliquée.

M. DE LAPLAGNOLLE : À propos des tickets restaurants, leur valeur sera modifiée conformément à l'accord NAO dès la commande de Mai (sur présences d'Avril).

La prochaine étape des bonnes nouvelles sera le versement de la prime vacances sur la paie de juin 2021.

M. HARRE : La prime de vacances sera versée sur les salaires de juin, donc pour un versement début juillet 2021.

M. BEAUBOIS : Mais il devrait y avoir une augmentation de salaire sur la paye du mois de mai pour de nombreux collaborateurs, semble-t-il ? En effet, lors des entretiens annuels, de nombreuses demandes ont été faites pour des progressions d'échelons, d'ailleurs des budgets spécifiques ont été mis en place à cet effet. À ce titre, quand est-ce que les salariés auront un retour sur leurs demandes ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Théoriquement, l'ensemble des modifications de salaire, changements d'échelon, etc. doit être validé par le Groupe. Selon moi, cette validation est une formalité, car nous ne faisons qu'appliquer un accord d'entreprise. La validation est prévue le 10 mai 2021, mais selon moi, celle-ci est trop tardive donc je pense que je vais prendre l'initiative de valider auprès des managers qui pourront ainsi annoncer les augmentations qui auront été proposées. Donc, j'espère que la communication sera réalisée aux salariés en semaine 18 au plus tard.

Comme nous l'avons évoqué, à la clôture des NAO, je ferai un bilan complet de la répartition des augmentations par métier, par montant, par sexe, etc.

3 Désignation Référents Handicap (annexe 1) ;

M. DE LAPLAGNOLLE : Je vais laisser la parole à Madame PASQUIERS, qui est la référente handicap sur DGO ; les membres du CSE seront sollicités aussi dans le cadre de cette mission en constituant une cellule handicap.

Au sein de DGO, pour être transparents, nous n'avons quasiment pas de politique volontariste sur le handicap depuis plusieurs années et nous avons les résultats qui traduisent ce manque d'engagement sur le sujet, car nous avons un taux d'emploi qui est largement inférieur aux obligations.

Selon moi, c'est un sujet social, voire moral plutôt que financier, même si les impacts financiers existent, car vous savez tous que les sanctions financières se durcissent de plus en plus sur le sujet. Je pense qu'il est nécessaire que nous ayons une véritable politique handicap et que nous employions plus de travailleurs en situation de handicap pour différentes raisons, et l'aspect financier en est le dernier.

Mesdames PASQUIERS et JUILLIEN présentent la note concernant la cellule handicap (annexe 1).

M. HARRE : Est-ce que la formation est dispensée par un organisme extérieur et est-elle organisée en interne ?

Mme PASQUIERS : Je pense que la formation se déroule en interne avec les membres de la Mission Handicap Groupe avec la participation d'intervenants de l'AGEFIP, mais je vais vérifier.

M. BEAUBOIS : Quelle sera la durée de la formation prévue en juin 2021 ?

Mme PASQUIERS : Pour l'instant, ces éléments ne sont pas validés.

M. DE LAPLAGNOLLE : L'objectif est de s'investir sur le sujet et ainsi définir une politique de handicap au sein de DGO. Par conséquent, il serait nécessaire que deux élus du CSE participent à la cellule handicap avec Madame PASQUIERS en lien avec la mission Handicap.

Mme PASQUIERS : L'idée est aussi de désigner deux élus qui sont motivés et qui souhaiteraient porter le sujet.

Mme N'GOLET : Je serais intéressée.

M. DE LAPLAGNOLLE : Voulez-vous que nous procédions tout de suite à la désignation des référents.

M. BRIULET : Mais il serait souhaitable que nous puissions en discuter avec les élus suppléants, car certain(ne)s sont peut-être aussi intéressé(e)s.

Mme N'GOLET : Nous pourrions procéder à cette désignation lors du CSE extraordinaire du 7 mai 2021.

M. BEAUBOIS : En revanche, nous n'avons pas de réunion de préparation avant le CSE extraordinaire du 7 mai 2021.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais je peux vous donner une heure de réunion de préparation pour désigner deux membres du CSE motivés et convaincus par le sujet.

M. MARANDEAU : Je déplore que cette note ne nous ait pas été transmise en amont, nous aurions pu procéder à la nomination lors de la réunion de préparation du 27 avril 2021.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, mais une nomination le 7 mai 2021 serait satisfaisante.

M. HEREDIA : J'ai étudié les chiffres du Groupe et des filiales, effectivement, nous sommes dans le top 3 des « mauvais élèves ».

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais le sujet du handicap n'a jamais été vraiment abordé, il est donc normal que nous soyons mal classés, mais à partir du moment où nous décidons de le traiter, nous ne pourrions que progresser.

M. HEREDIA : Le taux indiqué dans l'accord QVT est de 3,74% à DGO.

M. HARRE : Nous sommes intervenus auprès des « Petits Chaperons Rouges » étant donné qu'ils nous restaient des berceaux et nous avons fait une communication via le service RH que je remercie d'ailleurs pour leur action. Et à la suite de cette information, tous les berceaux ont été attribués dans la semaine qui a suivi. À ce titre, je pense qu'il serait nécessaire que nous refassions une communication sur ce sujet du handicap afin d'avoir des informations en amont.

M. BEAUBOIS : Monsieur HARRE, pourriez-vous nous informer si d'autres berceaux se libéraient, car toutes les demandes n'ont pas été satisfaites ?

M. HARRE : Je vous tiendrai informés dès qu'il y a des places en crèche.

M. APPLAUSO : Pour revenir au sujet de cette formation sur le handicap, pourrions-nous avoir avant le CSE du 7 mai 2021, la date de cette formation ?

Mme PASQUIERS : Si la date est validée, je vous la transmettrai dès que j'aurai l'information. Je vais aussi me renseigner sur l'organisme qui la dispense et sa durée.

4 Présentation de la grille Concepteur-Vendeur de l'UES DARTY GRAND OUEST (annexe 2).

M. BRIULET : Mais cette grille nous a déjà été présentée lors du CSE précédent !

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais Monsieur BRIULET, vous m'avez transmis de nombreuses remarques !

M. BRIULET : Vous avez donc tenu compte de mes remarques.

M. DE LAPLAGNOLLE : Cette nouvelle grille est donc conforme à l'esprit de l'accord de branche, donc vous devriez être satisfaits, car nous avons ajouté un échelon supplémentaire : le niveau 4.2. Cette grille sera applicable au 1^{er} mai 2021 sur DGO. DIF a aussi mis en place une nouvelle grille avec un niveau 4.1, mais je n'ai pas d'information concernant DGE.

M. BRIULET : Effectivement, cette grille est plus conforme à l'esprit de l'accord signé, c'est un point positif. En revanche, nous ne sommes pas d'accord sur les montants, ils feront donc l'objet de futures négociations.

M. DE LAPLAGNOLLE : Le point positif de cette nouvelle est aussi de donner de la visibilité à un ou une concepteur(-trice) vendeur(-euse) qui rentre dans l'entreprise.

M. BRIULET : Effectivement, l'objectif de cette grille est de donner des perspectives d'évolution et aussi éviter le turn-over dans les entreprises. Et à ce titre, je ne comprends pas qu'il y ait eu un blocage idéologique – un dogme – du côté de DGO. Je déplore que nous ayons dû attendre deux années pour obtenir cette grille et selon moi, cette pratique est significative d'un problème.

M. DE LAPLAGNOLLE : Si je peux me permettre, l'attitude dogmatique était des deux côtés.

Nous étudions les attentes et les aspirations des salariés, il existe un cadre légal, des accords de branches, des conventions collectives, nous connaissons très bien tous ces éléments. Il nous semblait que le niveau 4.2 n'était pas une nécessité, une priorité et/ou une attente des salariés, mais une demande purement juridique.

M. HEREDIA : Vous ne pouvez pas parler de position dogmatique à partir du moment où il y avait un cadre légal.

M. DE LAPLAGNOLLE : Selon moi, une position dogmatique c'est lorsque chacune des parties reste sur sa position sans écouter l'autre et étant persuadée d'avoir raison. Il y a la loi et l'esprit de la loi, mais je trouve toujours important d'écouter et de savoir ce qu'attendent les salariés, généralement ces deux éléments finissent par se rejoindre.

M. BRIULET : Il faut savoir que j'avais prévenu un an avant la parution de cet accord de branche et la seule réponse que Monsieur Pierre DAVID nous a apportée est de mettre tout le monde au niveau 3.1. Je déplore qu'il ait fallu autant de temps pour faire respecter cet accord signé par vos représentants de la FENACEREM.

5 Point à date fermeture de Libourne.

M. DE LAPLAGNOLLE : Comme vous le savez, le magasin de Libourne a fermé ses portes plus tôt que prévu en raison de son implantation dans un centre commercial d'une surface de plus de 20 000 m². À ce jour, deux collaborateurs(trices) ont quitté l'entreprise, les autres ont été reclassés dans des établissements de DARTY GRAND OUEST, notamment dans la région bordelaise, un ou une collaborateur(trice) au CET et les autres dans les magasins de Bègles, Mérignac et Bordeaux-Lac.

M. HARRE : Au total, combien de collaborateurs(trices) ont été reclassé(e)s ? Dans les deux collaborateurs(trices) sortant(e)s, il me semble que l'un ou l'une d'entre eux (elles) est parti(e) à la FNAC.

M. DE LAPLAGNOLLE : Dans les deux sortant(e)s, effectivement une collaboratrice est partie à la FNAC.

M. BEAUBOIS : En interne, un ou une collaborateur(trice) a été reclassé(e) à l'ATT de Bègles, deux au magasin de Bègles et deux au magasin de Bordeaux-Lac.

Mme JUILLIEN : Je confirme avoir les mêmes informations que Monsieur BEAUBOIS.

M. BEAUBOIS : Et l'autre collaborateur(trice) sortant(e) devrait rejoindre le franchisé DARTY.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, le ou la deuxième collaborateur(trice) devrait rejoindre une franchise DARTY. Je récapitule afin que les informations soient précises : deux collaborateurs(trices) sont muté(e)s à Bègles, deux autres à Bordeaux-Lac, un à Mérignac et un au CTT.

M. HARRE : Et quelle est la situation pour le directeur ? Il me semble qu'il y avait eu des propositions de faites.

M. DE LAPLAGNOLLE : Sa mutation est en cours, il est toujours salarié de DGO et nous sommes en train de chercher une solution. Effectivement, de nombreuses pistes sont étudiées, mais pour l'instant aucune solution n'a été trouvée.

M. BEAUBOIS : Existe-t-il des informations sur l'ouverture du magasin franchisé à Libourne ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, il est prévu l'ouverture d'un magasin franchisé, d'ailleurs le directeur du magasin intégré de Libourne a eu des échanges avec le responsable de ce magasin franchisé, mais ceux-ci n'ont pas abouti, malgré notre amicale pression. Mais je n'ai pas la date précise d'ouverture.

M. MARANDEAU : Qui sera le responsable en gestion de la franchise ? Est-ce que ce franchisé possède déjà d'autres magasins.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je n'ai pas le nom du responsable, mais je pourrais vous le transmettre.

M. BEAUBOIS : Je ne connais pas le nom du responsable, mais selon moi, il a déjà d'autres magasins franchisés.

M. ROSIEK : La concomitance des dates entre la fermeture du magasin intégré de Libourne et l'ouverture du franchisé me surprend et m'interpelle.

M. DE LAPLAGNOLLE : Si la fermeture avait été planifiée, soit le franchisé aurait repris le magasin, soit il aurait ouvert concomitamment à la fermeture du magasin intégré. Mais dans la situation actuelle, le magasin est fermé et le franchisé, lui, n'est pas encore ouvert. De plus, il n'y a pas eu de préparation en amont de la fermeture, nous nous y préparons uniquement depuis le mois de janvier 2021, date à laquelle nous avons été informés de la rupture de bail. Lorsque ce type d'opération est planifié, le magasin franchisé est ouvert au moment de la fermeture du magasin intégré, voire avant.

M. ROSIEK : Donc, il y avait une étude sur l'implantation d'un magasin franchisé alors que notre magasin ne réalisait pas le chiffre d'affaires escompté.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais il existe des études de franchise en permanence dans toute la France y compris sur des zones où sont déjà implantés des magasins intégrés, le temps que l'analyse de rentabilité soit effectuée. Il faut savoir que nous ouvrons une trentaine de franchisés au niveau du groupe, donc les études sont permanentes et dans tous les secteurs géographiques.

L'objectif d'ouvrir des magasins franchisés est de s'implanter dans des villes où le potentiel commercial est insuffisant pour faire vivre un intégré. Le magasin de Libourne réalisait un chiffre d'affaires d'environ 3 millions qui est la limite de rentabilité d'un magasin intégré, par conséquent, certains magasins basculent en franchise. D'ailleurs généralement, les magasins franchisés réalisent un chiffre d'affaires de 1 ou 2 millions, plus rarement 3 millions : cette taille de magasin convient à la franchise. Selon moi, cette zone géographique est plutôt un cadeau pour un franchisé.

M. MARANDEAU : Je pense que ce magasin franchisé a tout intérêt à ouvrir très rapidement afin que la clientèle n'aille pas à la concurrence. Mais effectivement, nous ne saurons jamais le fin mot de l'histoire à savoir si la fermeture du magasin intégré était préméditée afin qu'un franchisé puisse s'installer ou s'il s'agissait d'une réelle opportunité pour un franchisé d'ouvrir un magasin à la suite de la fermeture d'un intégré.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je peux vous garantir, au regard du mécontentement de la direction de l'exploitation sur ce sujet, qu'il n'y avait rien de prémédité. Mais je peux vous assurer qu'il y a de nombreux entrepreneurs qui sont à l'affût de ce genre d'opportunité.

6 Passage à J+1 PF de Chartres, Valenciennes, Tours, La Rochelle (annexe 3).

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous allons étendre le J+1 à quelques plateformes de DGO. Nous avons fait un comparatif géographique sur les livraisons à J+1 entre DARTY et BOULANGER et nous constatons que nous ne sommes pas les meilleurs.

M. HARRE : Effectivement, la comparaison avec BOULANGER est plus intéressante que celle avec AMAZON. Mais avez-vous des précisions sur les produits livrés à J+1 par BOULANGER ? Est-ce que tous les produits du magasin sont concernés ? Y a-t-il une liste de produits spécifiques sur lesquels les magasins BOULANGER peuvent avoir des stocks avancés afin de pouvoir garantir la livraison à J+1 ?

M. DE LAPLAGNOLLE : De mémoire, BOULANGER travaille sur du stock magasin, car les surfaces de ventes et de stockage sont importantes, ce qui leur permet d'obtenir cette couverture J+1 plus étendue que la nôtre. Mais, certainement que notre J+1 touche plus de produits que BOULANGER.

M. BERTIAUX : Sur la région du Nord, BOULANGER travaille en J+1 avec le dépôt qui se trouve à Lesquin. D'ailleurs, leur organisation s'oriente vers les plateformes de livraison comme nous le faisons et non plus par magasins.

M. HARRE : Allons-nous travailler sur des produits présélectionnés avec un stock avancé sur plateforme ou ferons-nous de la livraison à J+1 ?

M. DE LAPLAGNOLLE : C'est du J+1 sur le stock dépôt, soit l'organisation qui est déjà en place. Effectivement, notre couverture peut paraître faible géographiquement, sauf que celle-ci couvre 75% de nos clients, car nous sommes implantés dans des zones denses, notamment Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux et Toulouse. Mais l'offre de Boulanger sur les achats digitaux nous pénalise fortement.

M. PERUCAUD : À Limoges, le magasin BOULANGER situé à 100 mètres du nôtre, livre facilement en J+1.

M. DE LAPLAGNOLLE : En plus, ils ont plus de stock que nous !

M. BRIULET : Vous avez découvert ce décalage et ce retard vis-à-vis de BOULANGER récemment ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Le J+1 a été mis en place dans les années 2013, 2014, 2015.

M. HEREDIA : Mais en l'occurrence, c'est BOULANGER qui s'est fortement développé.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, mais il faut savoir que la mise en place du J+1 coûte très cher en logistique, car ce sont des camions dédiés et supplémentaires par rapport à la flotte existante. Mais il existe une manière de financer le J+1 : développer notre taux d'emporté. D'ailleurs, nous allons détailler cet axe dans la présentation, car l'emporté est une véritable source d'économie. Dans certains magasins, l'emporté est correctement mis en place, mais sur d'autres, il y a des sources de progrès.

M. HARRE : Il faut aussi du stock pour faire de l'emporté.

M. MARANDEAU : Vous présentez les grosses plateformes avec une organisation officielle J+1. Une plateforme est rattachée au magasin dans lequel je travaille (Agen) et si le stock existe, le J+1 est assuré même dans les zones qui ne sont pas identifiées sur la carte : c'est l'adaptation au besoin du client. Je pense que c'est la même configuration pour le magasin de Brive.

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous savons que ce dispositif existe et il nous permet sans doute de faire la différence par rapport à la concurrence. Mais la carte que je vous présente reprend l'organisation stock/entrepôt nationale. De plus, c'est selon ce découpage géographique que la proposition de livraison en J+1 est proposée sur DARTY.com. Nous sommes sûr de la visibilité digitale, nous ne pouvons pas afficher toutes les organisations locales. Le constat est que si le J+1 n'est pas affiché sur le site internet, nous pouvons perdre des ventes.

Sur la deuxième carte, en vert, sont répertoriées les régions déjà desservies en J+1 et en noir, ce sont les futures régions qui seront couvertes, donc pour DGO : La Rochelle, Tours, Chartres, et Valenciennes. En rouge – PF J+1 lot 3 – ce sont des plateformes qui seront mises en place dès que possible. Cette deuxième vague d'implantation concerne principalement la Bretagne, mais aussi le Pays basque pour DGO. Sur le projet, les phases 2 et 3 ont un coût annuel d'environ 400 000 €, donc un investissement important financièrement. Nous souhaiterions financer ce coût en mettant en place un plan d'action par l'emporté.

Monsieur DE LA PLAGNOLLE lit rapidement le diaporama.

M. APPLAUSO : Serait-il possible de rémunérer le vendeur lorsqu'il réalise de l'emporté ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Cette proposition peut faire partie du sujet concernant le renforcement de l'animation des équipes. Mais il faut savoir que certains magasins - qui ne mettent pas en place d'incitation financière pour l'emporté - ont toutefois des taux d'emporté supérieurs à la moyenne. L'inverse est constaté aussi : des magasins proposent une incitation financière et pourtant les taux d'emporté ne sont pas satisfaisants. L'animation c'est tout d'abord communiquer et parler de ce sujet de l'emporté. Mais si une incitation financière des vendeurs peut permettre d'atteindre les résultats conformes voire supérieurs à ceux que nous attendons, nous la mettrons en place.

M. APPLAUSO : Si une carte cadeau de 10€ est offerte à un client pour son achat de 400€, cela paraît dérisoire, donc je me doute que le montant de la carte sera supérieur. En revanche, si vous proposez à un vendeur 3€ ou 4€ par emporté, premièrement vous faites une économie de 6 ou 7€ par pièce et en plus, le vendeur sera motivé.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais si une prime est mise en place sans communication, je ne suis pas certain qu'elle soit efficace et que le taux d'emporté augmente. De plus, la carte cadeau sera utilisée par le client dans un magasin DARTY pour faire un achat.

M. MARANDEAU : Nous souhaitons financer le J+1 par l'emporté, mais à l'heure actuelle nous sommes dans une période compliquée en termes de stock. De plus, selon moi, les réserves des magasins ne sont pas d'une grande superficie. Il sera nécessaire que nous ayons un exemplaire de chacun de nos produits en magasin. Si le client commande sur le site, son produit pourra être livré le lendemain à son domicile, quel est son intérêt de passer en magasin récupérer son produit. Nous ne pourrions financer le J+1 par l'emporté que si nous avons de la disponibilité immédiate, ce qui est rarement le cas chez DARTY.

M. DE LAPLAGNOLLE : Avec les contraintes que vous évoquez, Monsieur MARANDEAU, qui sont effectivement réelles, certains magasins réalisent 40% d'emportés et pourtant ce ne sont pas de gros magasins avec des

superficies importantes de réserve. Je pense qu'il y a aussi une culture. De plus, si le magasin est dans un centre commercial, l'emporté sera difficilement possible, mais s'il y a un grand parking à proximité du magasin, la solution de l'emporté est envisageable.

M. MARANDEAU : J'entends, mais si des magasins ont 40% d'emportés, ils possèdent la superficie pour stocker les produits.

M. BERTIAUX : Le vendeur peut aussi orienter le client vers des produits disponibles dans la réserve du magasin.

M. HARRE : Lorsque nous avons modifié les produits disponibles en livraison, nous avons mis en place une carte cadeau afin que le client emporte son achat.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais cela fait plusieurs années que l'emporté n'est plus animé comme c'était le cas précédemment, donc nous souhaitons remettre en place un dispositif pour faire progresser l'emporté.

M. MARANDEAU : Mais l'emporté que vous évoquez, c'est de l'emporté le jour de l'achat ou c'est de l'emporté lorsque le produit est disponible en magasin.

M. DE LAPLAGNOLLE : Le dispositif concerne les produits GEM ou du TLM emportés et non livrés.

M. MARANDEAU : Donc ce sont des produits que le client a commandés précédemment et qu'il vient chercher en magasin. Mais dans cette configuration, nous ne pouvons pas identifier les livraisons en J+1 qui pourraient être remplacées par de l'emporté immédiat.

M. DE LAPLAGNOLLE : Le développement de l'emporté a pour but d'amortir les coûts du J+1 et l'objectif est d'avoir un produit emporté sur trois.

M. MARANDEAU : Sur votre tableau, le magasin d'Agen est septième en GEM emporté, je connais très bien la réserve de ce magasin, elle est déjà relativement surchargée et d'ailleurs la sécurité n'est pas toujours assurée. Selon moi, la majorité des produits GEM emportés sont des commandes de clients et ceux-ci viennent les récupérer plus tard. Donc, dans cette configuration, si le vendeur propose au client deux options lors de la commande : soit une mise à disposition en magasin en J+2, soit une livraison en J+1. Selon moi, nous n'allons pas augmenter le poids de l'emporté.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, nous ferons plus d'emportés dans les zones géographiques où il n'y a pas de J+1.

M. MARANDEAU : Et nous ferons plus d'emportés lorsque nous aurons du stock dans les magasins et de la surface pour stocker.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je ne connais pas tous les magasins, mais lorsque je constate que le magasin de Morlaix atteint un taux de 40% de GEM emportés, je pense que le développement de l'emporté est possible sur certains magasins comme Dreux qui atteignent des taux de 9%.

M. MARANDEAU : J'entends, mais ces 40% d'emportés ne sont pas nécessairement des ventes achetées et enlevées le jour même, ce sont peut-être des clients qui sont revenus chercher leur produit en magasin.

M. DE LAPLAGNOLLE : La différence a peu d'importance, car dans les deux cas, ce sont des produits qui ne seront pas livrés.

M. MARANDEAU : Mais le client préférera se faire livrer gratuitement et plus rapidement.

M. APPLAUSO : Mais certains clients ne sont peut-être pas à leur domicile sur les créneaux horaires de livraison proposés.

M. DE LAPLAGNOLLE : Ensuite, ce sont des comportements clients qui peuvent être différents.

M. MARANDEAU : Donc pour ces clients, la proposition de J+1 ne changera pas leur comportement d'achat.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, mais ces clients seraient peut-être intéressés par de l'emporté, d'où la nécessité de communiquer sur ce dispositif.

M. HARRE : Mais je suis surpris que certains magasins possédant un parking ne fassent pas plus d'emportés. Ce sont généralement des petits magasins qui ont réalisés un taux d'emporté relativement élevé.

M. DE LAPLAGNOLLE : Il y a six ou sept ans, ce sujet de l'emporté était relativement animé, mais il ne l'est plus depuis et nous souhaitons le réactiver.

M. MARANDEAU : Selon moi, il me paraît complexe de financer le J+1 par l'emporté.

M. DE LAPLAGNOLLE : Pour l'instant, ce sont des pistes de réflexion, je ne sais pas ensuite lesquelles seront retenues. Je voulais juste vous informer que le sujet était de nouveau animé et que l'ensemble des fonctions de l'entreprise va travailler sur ce sujet. Cette animation de l'emporté peut permettre de gagner quelques points et ceux-ci se transforment en moyens financiers importants à la fin de l'année, car les volumes sont colossaux sur notre réseau.

M. HARRE : Est-ce que ce nouveau dispositif concernera aussi les produits d'entrée de gamme ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Il n'y a pas de restriction supplémentaire par rapport à ce qui existe aujourd'hui.

Mme DA ROCHA PEREIRA : Généralement, les vendeurs connaissent les produits que les clients souhaitent emporter, mais les chefs des ventes et les directeurs des magasins ne peuvent pas commander ces produits plébiscités par leur clientèle. De plus, selon moi, il n'y a pas suffisamment de stock actuellement dans les magasins qui permettrait de mettre en place ce type d'animation. Enfin, les produits plébiscités par les clients sont différents d'un magasin à l'autre. Effectivement, dans les années précédentes, les stocks de GEM étaient conséquents, de plus, une carte cadeau de 30€ était offerte aux clients qui faisaient de l'emporté.

M. DE LAPLAGNOLLE : Vous avez raison et d'ailleurs, les DV présents lors de la réunion de présentation de ce projet ont émis les mêmes remarques que vous, Madame DA ROCHA PEREIRA, sur les problématiques de stock. Par conséquent, le groupe de travail mis en place dans le cadre de ce projet intègre les services exploitation, produit et logistique afin de générer une interaction.

M. PERUCAUD : Il faut aussi faire remarquer que les produits phares sont souvent en rupture.

M. DE LAPLAGNOLLE : L'objectif de ma présentation n'est pas de mettre en place un plan d'action, mais je voulais juste vous informer que ce sujet sera de nouveau d'actualité. Effectivement, différents éléments sont à améliorer et à mettre en œuvre.

M. BARAN : Nous avons un nouveau responsable au magasin de Dieppe qui a fait le choix d'augmenter le stock même si nous avons une réserve relativement restreinte et notre chiffre d'affaires a énormément progressé avec une augmentation de +30% par rapport à l'année précédente.

M. DIOLOGEANT : Je voulais avoir quelques précisions sur la logistique. En effet, est-ce qu'il sera mis en place des créneaux et des places de livraison dédiés au J+1 ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Il y aura des quotas J+1 comme il existe des quotas J+2.

M. BERTIAUX : C'est-à-dire que nous dédions un nombre de camions en J+1 en fonction de notre potentiel. Il y a deux possibilités : le J+1 qui peut agrémenter les livraisons qui ne sont pas complètes et ensuite il y a des camions spécialement dédiés pour le J+1.

M. DIOLOGEANT : Donc sur certaines journées, le camion ne partira pas complet, car il n'y aura pas suffisamment de J+1.

M. BERTIAUX : Mais les vendeurs savent qu'il y a des camions dédiés au J+1 et prennent ainsi l'habitude de le remplir.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, ce sujet est important, nous n'avons pas de garantie que les camions soient pleins : le coût du J+1 peut ainsi être conséquent.

M. HARRE : Les derniers J+1 que nous avons faits à La Rochelle, nous recevions les produits dans le camion de mutation le lendemain matin avec les J+2. Est-ce qu'il sera mis en place un camion supplémentaire en logistique qui livrera les J+1 ou est-ce que les J+1 seront dans le même camion de mutation ? Selon moi, le J+1 s'arrête à une certaine heure.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, il y a une heure limite qui est différente suivant les plateformes (entre 18h et 20h). Donc suivant les volumes et l'horaire limite, la livraison s'effectuera par un camion de mutation ou un camion dédié.

M. HARRE : Et quand est-ce qu'est prévue cette mise en place ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Il me semble que le démarrage doit s'effectuer courant mai 2021.

M. BEAUBOIS : Je souhaitais revenir sur la problématique du stock. De plus de plus de DV et de directeurs de magasins se plaignent de ne pas avoir la main sur leur stock. Selon moi, ils devraient pouvoir faire un choix sur certains produits, car ils connaissent les besoins de leurs clients et les spécificités locales.

M. DE LAPLAGNOLLE : Ce sont des demandes qui sont faites régulièrement, mais à ce jour, la direction commerciale, l'entreprise au sens large ne souhaite pas donner cette possibilité, mais peut-être que cette position évoluera. Il est plus simple de gérer un stock en central que de laisser la main à 400 magasins y compris la FNAC sur certains produits.

M. BEAUBOIS : L'idée est de laisser la main sur certains produits et non sur le stock central et ainsi les DV et directeurs de magasin auraient la possibilité de choisir quelques produits.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais le problème est qu'il peut aussi y avoir des abus : surstock sur des produits en pénurie, etc. Je ne souhaiterais pas trancher sur ce débat et si j'y étais contraint, je resterais sur un approvisionnement central.

M. HARRE : Mais je tiens à signaler que les franchisés peuvent commander ce qu'ils souhaitent. D'ailleurs, lors du dernier CSE, un ou une élu(e) a expliqué que certains magasins étaient obligés de contacter le franchisé afin de réaliser des bons de mutation sur certains produits.

Mme LELUBEZ : C'est moi qui avais fait cette remarque.

M. BEAUBOIS : J'avais aussi évoqué le sujet, car je confirme que nous avons eu le cas, l'été dernier, avec les climatiseurs. Les franchisés avaient commandé des quantités phénoménales et nos magasins intégrés n'avaient pas la possibilité de commander un ou deux produits.

M. BERTIAUX : Mais le franchisé gère son propre stock, s'il ne fait pas les ventes escomptées, il sera en surstock.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais le franchisé est un entrepreneur : il prend des risques et il paye son stock. Ce sont des structures autonomes que nous devons laisser vivre.

M. BEAUBOIS : Mais il convient de trouver un point d'équilibre !

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous devons veiller à ce que nos magasins intégrés possèdent le stock nécessaire, mais ce n'est pas en bridant les franchisés que cet objectif sera atteint.

M. BRIULET : Justement à propos de ces stocks et du projet que vous venez de nous présenter, avez-vous envisagé d'agrandir les réserves des magasins ? En effet, il y a déjà beaucoup d'emportés notamment dus de la crise sanitaire. À la suite de la fermeture des rayons électroménagers, nous avons reçu des stocks importants des produits GEM, ceux-ci nécessitent beaucoup de manutention et d'espace, mais malheureusement, nos réserves ne sont pas adaptées. Lorsqu'un magasin est conçu, la priorité est donnée à la surface commerciale et non à la surface de stockage. J'invite l'entreprise, lors de la mise en place de projet de conception, à revoir la conception des magasins, car sans stock, les ventes diminuent. Ou alors, il faut accepter l'idée, de stocker dans la surface de vente. Cette pratique est adoptée officieusement dans certains magasins notamment pour le gros électroménager.

Selon moi, il serait nécessaire de mettre en place une politique cohérente sur ce sujet et posséder de la surface supplémentaire pour stocker. Nous ne pouvons pas stocker des machines à laver, les unes sur les autres, car il y a des risques pour les salariés. Ces beaux projets de nouveaux magasins sont conçus derrière un ordinateur, mais ensuite des collaborateurs(trices) vont manutentionner ces produits sans espace.

J'ai remarqué qu'il est toujours possible d'améliorer la surface de vente, mais jamais la réserve, personne n'évoque ce sujet et je pense que la raison est un problème de coût.

Lors des futurs projets, je vous invite à réfléchir au revamping de réserves afin d'avoir un stock plus important.

M. DE LAPLAGNOLLE : Il doit y avoir une bonne raison si ce sujet n'est jamais évoqué. Premièrement, ce revamping de réserves n'est pas à l'ordre du jour. Deuxièmement, je ne vous présente pas un projet, mais une réanimation de l'emporté comme c'était le cas précédemment sans refaire le parc des 200 magasins.

L'objectif est d'aligner les magasins qui sont à 20% d'emportés par rapport à ceux qui sont à 30%, exactement dans les mêmes conditions.

Si un jour, il y a une décision de reconfigurer les surfaces de stockage des magasins, ce ne sera sans doute pas dans l'objectif de gagner quelques points d'emporté, ce sera certainement un projet d'envergure.

M. BRIULET : Les salariés se sentent oubliés dans les variations des politiques commerciales. L'objectif est d'augmenter l'emporté et les magasins doivent adapter leurs réserves à ce nouvel objectif.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais l'objectif n'est pas d'empiler les machines à laver.

M. HARRE : Précédemment, pour augmenter le taux d'emporté, il avait été mis en place des têtes de gondoles avec des produits.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, il est possible de mettre des produits sur la surface de vente.

M. BRIULET : Mais tous les DV ne souhaitent pas stocker sur la surface de vente pour des raisons d'esthétisme. La situation va devenir compliquée. Selon moi, certaines surfaces de ventes sont perdues en vendant des produits qui sont inutiles.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, ces différents sujets de réflexion peuvent être étudiés dans le cadre de l'emporté.

M. BRIULET : Je pense qu'il y a de la demande sur l'emporté, mais il faut gérer ces problèmes de surface de stockage.

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous allons suivre l'évolution des taux d'emportés, de plus sur DGO, nous avons des résultats relativement positifs.

M. MARANDEAU : Mais il me semble qu'aucun élu n'est contre ce projet, mais nous nous interrogeons sur sa mise en place en magasin.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je vous annonce la réflexion qui est lancée et à ce stade, je ne peux pas vous apporter de réponses. La première réunion du groupe de travail s'est déroulée la semaine 15, donc très récemment.

7 Présentation projet semelles connectées (annexe 4) ;

M. DE LAPLAGNOLLE : Ce projet de semelles connectées concerne particulièrement les opérationnels, mais il peut aussi potentiellement intéresser d'autres métiers. Madame PASQUIERS ainsi que les membres de la CSSCT notamment Monsieur HARRE, travaillent sur ce projet depuis plusieurs mois.

Madame PASQUIERS présente le diaporama.

M. APPLAUSO : Quel est le rayon d'action du système de géolocalisation ?

Mme PASQUIERS : La géolocalisation se réalise via le réseau GPS, donc selon l'étanchéité aux ondes du bâtiment, la localisation sera plus ou moins précise. Un test a été effectué sur la plateforme de Pau, et le travailleur isolé a pu être identifié à différents emplacements au sein de la plateforme à plus ou moins dix mètres.

M. PHILIPOT : Nous avons des bâtiments construits avec des murs épais en béton, des surfaces métalliques, vous pensez que la transmission par GPS va se diffuser ?

Mme PASQUIERS : La transmission sera effectuée, en revanche la géolocalisation sera plus compliquée : la précision peut évoluer de 10 mètres à 30 mètres.

M. BRIULET : Sur la présentation, vous avez indiqué que le système de géolocalisation ne se mettait en place qu'en cas d'alerte : est-ce un verrouillage que vous avez mis en place ou est-ce que le système a été conçu de cette manière ? Est-il possible dans le cas de force majeure (intervention des forces de l'ordre) que les données soient accessibles même en l'absence d'alerte ?

Mme PASQUIERS : Le dispositif ne géolocalise le travailleur isolé qu'en cas d'alerte. À propos de votre dernière question, la société TRAXs conserve les données pendant 60 jours, car celles-ci peuvent être

demandées par la Police ou les assurances. Seul(es) certain(e)s collaborateurs(trices) de cette société ont accès à ces données, mais aucun(e) collaborateur(trice) ne peut consulter ces informations.

Madame PASQUIERS poursuit la présentation du diaporama.

M. BRIULET : À propos du problème sur le déchargement rapide des semelles, serait-il possible d'installer des semelles qui se rechargent pendant la marche ?

Mme PASQUIERS : Le chargement se fait par l'insertion d'un sabot qui rentre en contact directement avec la semelle, donc le travailleur isolé ne peut recharger sa batterie en marchant. D'ailleurs, lors du test à Pau, nous avons rencontré un problème de chargement partiel, nous en avons fait part à la société TRAXxs qui est très rapidement intervenue pour résoudre cette problématique. La société TRAXxs est réactive et toujours en recherche d'amélioration.

M. HEREDIA : Est-ce que ce système est utilisé dans d'autres entreprises ?

Mme PASQUIERS : La société TRAXxs m'a indiqué qu'elle travaillait entre autres avec ENGIE, TOTAL, GSF, etc. J'ai contacté cette dernière entreprise afin d'échanger sur ce système qu'ils utilisent pour leurs travailleurs isolés, pour des prestations de nettoyage.

Madame PASQUIERS continue la présentation du diaporama.

M. HARRE : À propos du déploiement de ce dispositif sur certaines plateformes de DGO, il me semble que celles de Brive et Bergerac sont aussi isolées.

Mme PASQUIERS : Le dispositif est flexible, il est donc possible d'ajouter ou de retirer le dispositif sur certaines plateformes suivant leur évolution. Il me semble que la plateforme de Bergerac est rattachée à un magasin franchisé situé à proximité. Pour Brive, nous pouvons ajouter cette plateforme dans la liste.

M. MARANDEAU : Il me semble judicieux d'ajouter aussi celle de Bergerac, car il me semble que le collaborateur qui travaille sur cette plateforme croise rarement ses collègues.

M. DE LAPLAGNOLLE : Un salarié isolé est un collaborateur qui a peu de contact avec des personnes extérieures et pas uniquement des collaborateurs DARTY.

M. PEZAT : Sur le site de Bergerac, la proximité du magasin franchisé ne signifie pas que ce collaborateur n'est pas isolé, car les visites sont relativement rares.

M. HARRE : Il me semble qu'il serait nécessaire d'ajouter ces deux sites.

M. DIOLOGEANT : Nous avons le même problème sur la plateforme de Cherbourg, le collaborateur est tout seul toute la journée et même si la plateforme jouxte le magasin.

M. HEREDIA : Et il y a aussi la plateforme de Chartes.

M. MARANDEAU : Cette notion de travailleur isolé est relative : si le collaborateur est seul, ne serait-ce qu'une heure dans la journée, s'il fait un malaise pendant ce laps de temps, personne ne pourra donner l'alerte.

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous refferons un point des différentes plateformes qui pourraient bénéficier de ce dispositif. Mais je vous rappelle qu'un travailleur isolé est considéré comme tel s'il est seul toute la journée. Actuellement, aucun dispositif n'a été mis en place et les conséquences peuvent être potentiellement graves.

M. MARANDEAU : Mais nous vous demandons d'ajouter ces plateformes que vous n'aviez pas envisagées uniquement dans ce but !

Mme PASQUIERS : J'ai bien noté les plateformes de Brive et Bergerac et je referai un point avec les DZ livraisons concernés pour les plateformes de Cherbourg et Chartres.

Madame PASQUIERS poursuit la présentation du diaporama.

M. HEREDIA : À propos du courrier qui sera envoyé aux collaborateurs concernés, il me semble qu'il faudrait spécifier que les personnes habilitées à consulter les données travaillent au sein de la société TRAXx et non DARTY.

Mme PASQUIERS : Je vais effectivement préciser cette information.

M. PERUCAUD : Il me semble que ce dispositif devrait être ajouté au règlement intérieur. De plus, est-ce que les salariés ont l'obligation de porter ces semelles ? Si oui, il faudrait aussi préciser cette obligation.

M. HARRE : Je vous rappelle que ce dispositif est mis en place pour assurer la sécurité et la santé des collaborateurs. En tant que membre du CSSCT et ayant participé à la mise en place de ce projet, je peux difficilement accepter que certains collaborateurs ne souhaitent pas porter ces semelles.

M. PERUCAUD : Mais légalement, il n'y a aucune obligation. De plus, ce dispositif devra aussi apparaître dans le Document Unique. Ma remarque précédente n'avait pas pour but de remettre en cause le travail réalisé par les membres de la CSSCT.

M. HARRE : Si le collaborateur ne souhaite pas porter ces semelles, il devra faire un courrier pour le préciser.

M. HEREDIA : Effectivement, il conviendra de mettre à jour, le Document Unique.

M. DE LAPLAGNOLLE : Ces semelles devront être obligatoirement portées, comme les gants et les chaussures de sécurité. Évidemment, nous devons adapter nos différents supports : Règlement Intérieur, DU, etc.

M. BRIULET : Ces semelles sont donc considérées comme un EPI, donc comme pour le port des gants et des chaussures de sécurité, les collaborateurs(trices) qui ne portent pas ces EPI doivent prendre leur responsabilité.

M. HARRE : L'entreprise met en place ce dispositif de semelles connectées pour protéger les salariés.

M. HEREDIA : Je voulais revenir sur le côté législatif en ajoutant qu'au-delà du Code du Travail, la Jurisprudence considère qu'un manque à l'obligation légale de sécurité et de protection de la santé a le caractère d'une faute inexcusable lorsque l'employeur avait ou aurait dû avoir conscience du danger auquel était soumis le travailleur et qu'il n'a pas pris les mesures nécessaires pour l'en préserver. Donc le caractère obligatoire ne me choque pas, car ce dispositif est un réel bénéfice pour les collaborateurs(trices).

M. BRIULET : Mais dans le dispositif, est-il possible de s'assurer que les semelles sont portées ou pas ?

Mme PASQUIERS : Non, nous n'avons aucun moyen de vérifier. Mais comme nous avons accès via l'application au niveau de charge, si les semelles ne sont jamais chargées, cela signifierait qu'elles ne sont pas portées.

M. BRIULET : Allez-vous donc faire cette vérification ?

Mme PASQUIERS : Je n'aurai pas accès à l'application, car je ne suis pas la personne identifiée, mais nous pouvons demander aux personnes habilitées de vérifier une fois par semaine, par exemple, si les semelles sont effectivement portées.

M. ROSIEK : Sera-t-il possible de détecter si un ou une collaborateur(trice) reste statique pendant plusieurs heures ?

Mme PASQUIERS : Non, nous n'avons pas le droit de géolocaliser les semelles si aucune alerte n'a été émise.

M. MARANDEAU : Et quelle sera la dotation en semelle(s) pour chaque travailleur isolé ? Je pense qu'il est nécessaire d'identifier les travailleurs isolés sur chaque plateforme.

Mme PASQUIERS : Nous avons prévu deux modules par plateforme, sachant que nous en avons recensé dix à ce jour. Mais cette dotation peut être évolutive en fonction des besoins. Comme je vous l'ai présenté dans le diaporama, j'ai commencé à recenser avec les DZ livraisons, les différentes plateformes concernées par des travailleurs isolés. Je n'ai pas pu visiter toutes les plateformes, je fais donc confiance aux informations transmises par les DZ, mais par rapport aux remarques précédentes formulées concernant les plateformes de Cherbourg et Chartres, je vais reboucler avec les DZ.

M. HARRE : Nous avons prévu deux jeux de semelles par plateforme, afin que le responsable et l'adjoint soient équipés.

Mme PASQUIERS : Il y a un module par site et autant de semelles que nécessaire.

M. MARANDEAU : Avez-vous identifié les personnes à prévenir en cas de problème ?

Mme PASQUIERS : Pour l'instant, cette identification n'a pas été finalisée. En effet, il existe deux options : créer un groupe de collaborateurs(trices) afin que l'intervention soit plus rapide en cas de nécessité ou centraliser sur un(e) seul(e) collaborateur(trice) qui pourrait être par exemple le DZ.

M. MARANDEAU : Mais il ne semble pas que les DZ soient les meilleurs interlocuteurs à contacter en cas de problèmes imminents, car ces DZ ne sont pas toujours à proximité.

Mme PASQUIERS : Mais la personne qui est alertée n'est pas forcément celle qui va intervenir, en effet, son premier rôle est de lever le doute. Effectivement, nous perdons un peu de temps, car si cette personne ne peut pas lever le doute, elle doit contacter un ou une collaborateur(trice) situé(e) à proximité.

M. DE LAPLAGNOLLE : C'est le même système d'alerte que pour le système de télésurveillance d'un magasin. Il sera nécessaire de déterminer une chaîne pertinente d'alerte.

M. MARANDEAU : Selon moi, il serait souhaitable que l'alerte soit réceptionnée par des personnes extérieures à l'entreprise, situées à proximité de la plateforme, ainsi elles pourraient intervenir rapidement sur le site en cas de danger. Si l'alerte n'est transmise qu'au DZ, si celui-ci n'est pas à proximité de la plateforme, il doit contacter un deuxième intervenant plus proche, le temps de réaction devient de plus en plus long.

M. DE LAPLAGNOLLE : Le ou la collaborateur(trice) prévenu(e) possède le numéro de téléphone du travailleur isolé et le contacte si l'alarme se déclenche. Dans le cas de la télésurveillance, si le ou la collaborateur(trice) ne répond pas à l'appel, une intervention est déclenchée.

M. MARANDEAU : Mais qui est chargé d'intervenir, la Police, les Pompiers ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Il me semble que nous déclenchons l'intervention par l'intermédiaire de la société TRAXxs.

Mme PASQUIERS : C'est nous qui décidons quelle est la personne à alerter. Effectivement, il est possible d'avoir une intervention via SECURITAS, mais cette prestation est payante.

M. MARANDEAU : Effectivement, je trouve que le dispositif est très intéressant. Mais dans le cas d'un braquage par exemple, est-ce que les secours seront alertés ? En effet, si uniquement le responsable du magasin le plus proche est contacté, son intervention sera inutile.

Mme PASQUIERS : L'objectif est de contacter un ou une collaborateur(trice) de DARTY situé(e) à proximité de la plateforme. Selon moi, si vous contactez une personne extérieure, en termes de responsabilité et d'assurance, l'intervention ne sera pas reconnue.

M. HEREDIA : Mais je pense que la configuration de l'alerte est différente suivant le signal émis par le dispositif (agression ou malaise).

Mme PASQUIERS : Effectivement, le SMS envoyé mentionne si l'alerte concerne une perte de verticalité ou une agression.

M. MARANDEAU : Dans le cas où le ou la collaborateur(trice) émet un signal relatif à une agression, un SMS est envoyé, mais ensuite que se passe-t-il dans la chaîne de diffusion ?

Mme PASQUIERS : En cas de braquage, vous pouvez contacter les Forces de l'Ordre ou demander le ou la collaborateur(trice) le ou la plus proche (magasin, plateforme, base technique, SAV, etc.) afin d'aller vérifier la situation.

Mme N'GOLET : Ce système existe déjà dans le secteur de l'hôtellerie. Donc si j'ai bien compris, en cas d'alerte, la société TRAXxs va gérer la surveillance ou le principe de levée de doute.

Mme PASQUIERS : La société TRAXxs ne gère pas la surveillance, elle est chargée uniquement de la partie ingénierie du dispositif en revanche, elle travaille avec SECURITAS qui est habilitée et peut intervenir.

M. MARANDEAU : J'ai bien compris le dispositif et je me répète, je suis entièrement d'accord pour sa mise en place, de plus en termes de RGPD, le système est bien cadré. Mais si un travailleur isolé fait un arrêt cardiaque sur un site, la vie de ce collaborateur dépend des huit premières minutes suivant cet arrêt cardiaque. Donc si les collaborateurs(trices) alerté(e)s sont situé(e)s à proximité de la plateforme, ils ou elles seront capables d'intervenir rapidement. Par conséquent, il me semble nécessaire de raccourcir le délai de levée de doute.

M. DIOLOGEANT : La levée de doute doit être faite par une personne à proximité du travailleur isolé.

Mme DA ROCHA PEREIRA : Est-ce que vous envisagez que les secours soient avertis directement en cas d'alerte émise par ce dispositif ? Avez-vous l'intention d'activer cette fonctionnalité ?

Mme PASQUIERS : Non, car l'intervention des secours en cas de fausse d'alerte, est extrêmement coûteuse. Par conséquent, avant d'alerter les secours, la première étape est qu'une personne identifiée réceptionne l'alerte. Ensuite, nous pouvons configurer afin qu'une société externe comme SECURITAS intervienne en deuxième étape. Mais nous ne pouvons configurer l'application avec une alerte directe vers les services de secours.

Mme DA ROCHA PEREIRA : Donc dans la première étape de la chaîne d'alerte, la personne contactée doit être capable de prodiguer les premiers secours.

M. DE LAPLAGNOLLE : Dans la chaîne d'alerte, la première personne contactée sera celle qui sera située au plus proche de la plateforme, mais ce sera sans doute un groupe, car il est trop risqué de ne mettre qu'une seule personne. Si vous le souhaitez, nous vous transmettrons la localisation de la première et deuxième personne averties.

M. APPLAUSO : Il me semble que dans le cas d'une agression, il serait inopportun qu'un ou une collaborateur(trice) se déplace sur le lieu du danger. Selon moi, le canal d'information devrait être différent suivant le type d'alerte.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais cela peut poser un problème que les secours ou les forces de l'ordre soient avertis sans que la levée de doute ait été réalisée en amont. Effectivement, les sociétés comme VERITAS peuvent intervenir, car elles facturent la prestation de déplacement.

M. MARANDEAU : C'est justement dans cette optique que j'ai indiqué précédemment qu'il serait opportun de faire appel à des personnes extérieures de l'entreprise situées à proximité de la plateforme.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je ne pense pas que nous répondions à notre obligation d'employeur en confiant cette levée de doute à des tiers extérieurs à l'entreprise.

M. HEREDIA : Je suis perplexe quant à votre dernière remarque, Monsieur DE LAPLAGNOLLE. Effectivement, une chaîne va être mise en place et le cas échéant, elle pourrait évoluer si des modifications doivent être apportées. Dans le cas d'une agression, il me semble que la solution de recours à SECURITAS soit la plus appropriée.

M. MARANDEAU : Dans le cas d'un arrêt cardiaque et si le ou la collaborateur(trice) garde des séquelles ou pire, il ou elle décède, il sera trop tard pour faire des modifications dans la chaîne d'alerte.

M. DE LAPLAGNOLLE : Actuellement, nous n'avons aucun dispositif d'alerte, donc la mise en place de ce dispositif est déjà une avancée sérieuse.
Et je ne confie pas la sécurité d'un ou d'une collaborateur(trice) à n'importe quel commerce situé à proximité uniquement sur la base que celui-ci est au plus proche de la plateforme.

M. MARANDEAU : Mais je ne pense pas que confier cette mission à DZ qui se situe à 50kms est une bonne solution aussi !

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous allons définir les premiers appelés et nous vous transmettrons leur localisation par plateforme.

M. BRIULET : Vous devriez adopter la même procédure que pour la télésurveillance.

M. HARRE : Nous allons réétudier le protocole avec Madame PASQUIERS, mais selon moi, en cas d'agression, TRAXxs communique l'alerte à VERITAS. Nous demanderons aussi confirmation à la société TRAXxs.

M. MARANDEAU : J'ai compris que dans les deux situations – malaise ou agression – DARTY va identifier les personnes à contacter. SECURITAS est une option payante et apparemment, nous ne la contractons pas.

Mme DA ROCHA PEREIRA : Ce dispositif est très intéressant, d'autant plus qu'aujourd'hui, c'est la journée mondiale de la sécurité et de la santé au travail, je vous félicite donc pour cette initiative.

Mais dans le cas de port de semelle orthopédique, est-ce que ces semelles connectées peuvent être adaptées à ces semelles ? Si tel est le cas, cette intervention chez le podologue sera-t-elle payante ?

Mme PASQUIERS : Les collaborateurs(trices) possédant des semelles orthopédiques peuvent se rendre chez leur podologue et le module étant tellement fin, le professionnel pourra l'insérer dans les semelles orthopédiques. La société TRAXxs m'a expliqué que pour les rares cas de collaborateurs(trices) portant des semelles orthopédiques, les podologues avaient inséré le module sans frais supplémentaires, car il s'agit d'assurer la sécurité des salariés.

M. HEREDIA : Je pense qu'effectivement des cas sont relativement rares.

M. DE LAPLAGNOLLE : Si cette problématique venait à se présenter, nous prendrions les frais inhérents à cette intervention à notre charge.

Je remercie Madame PASQUIERS et Monsieur HARRE pour la mise en œuvre de ce dispositif qui n'existait pas précédemment. C'est un progrès certain pour la santé et la sécurité des collaborateurs(trices). Nous vous présenterons les circuits d'alerte lors d'un prochain CSE. De plus, nous équiperons les plateformes qui devront l'être en fonction de l'évolution de leur besoin.

8 Poursuite de l'information du Comité Social et Économique de l'UES DARTY GRAND OUEST sur la lutte contre la pandémie de la COVID-19 :

- Point sur l'activité partielle.

M. DE LAPLAGNOLLE : Lors du dernier CSE extraordinaire, je vous avais présenté des taux prévisionnels d'activité partielle et je vous avais indiqué que nous les adapterions en fonction de l'activité constatée. Ensuite, nous allons vous consulter sur la poursuite de l'activité partielle que nous avons planifiée sur quatre semaines par sécurité. Mais nous espérons que la réouverture des magasins aura lieu à la mi-mai auquel cas l'activité partielle s'arrêtera.

Madame JUILLIEN présente le tableau comparatif entre les taux prévisionnels et les taux réels sur l'activité partielle (annexe 5).

Mme JUILLIEN : Les taux prévisionnels d'activité partielle étaient particulièrement complexes à réaliser : nombre de cas contacts et/ou cas avérés, gardes d'enfants, etc. Généralement, les taux prévisionnels sont équivalents aux taux réels, voire inférieurs. Ces taux prévisionnels d'activité partielle concernaient principalement les concepteurs(-trices) vendeurs(-euses) en raison de la fermeture des rayons. Sur les autres secteurs, l'activité partielle était moindre avec généralement deux journées au maximum.

M. APPLAUSO : Dans certains magasins, le Welcomer n'est pas présent sur la surface de vente par manque d'effectif selon les responsables de magasin, alors que l'activité partielle est mise en place sur ces magasins.

M. DE LAPLAGNOLLE : Le Welcomer n'est pas un poste que les responsables de magasins mettent en place ou non en fonction des besoins. Le Welcomer a toujours un rôle « sanitaire » actuellement avec le contrôle de la jauge. Donc pour répondre à votre question, Monsieur APPLAUSO, je ne conçois pas d'adaptation sur le poste de Welcomer. Si certains magasins n'appliquent pas cette règle, je vous demanderai de me communiquer leur nom.

M. APPLAUSO : Avant de vous fournir le nom de ces magasins, je vais les contacter. Je vous remercie pour votre réponse claire.

M. MARANDEAU : Monsieur APPLAUSO, est-ce toujours le même directeur de magasin que vous évoquez ?

M. APPLAUSO : Non, les problèmes que j'ai pu faire remonter concernaient des magasins différents.

M. DE LAPLAGNOLLE : Comme vous pouvez le constater, l'activité partielle a été minimisée par rapport aux taux prévisionnels présentés lors du CSE extraordinaire du 13 avril 2021.

Mme JUILLIEN : Le fichier que je vais vous présenter reprend les taux prévisionnels établis au début du mois d'avril, car tous les magasins n'avaient pas rempli le tableau avec les taux d'activité partielle effectivement réalisés. Mais les changements se situent principalement sur les concepteurs(-trices) vendeurs(-euses) cuisine en raison de la forte baisse d'activité.

Madame JUILLIEN présente le tableau reprenant l'activité partielle sur le mois de mai 2021.

Mme JUILLIEN : Les chiffres que je vous présente se situent plutôt dans une configuration pessimiste, car ils font référence aux taux prévisionnels établis au mois d'avril 2021, mais la majorité des DV espérait ne pas avoir recours à l'activité partielle pour les postes de vendeurs dans les prochaines semaines.

Les seuls changements significatifs concernent la région Pyrénées, car le DV avait mis peu d'activité partielle au mois d'avril 2021, car de nombreux dossiers du secteur cuisine étaient encore en cours de traitement, mais au mois de mai, la baisse d'activité était plus importante sur ce secteur.

M. PERUCAUD : Mais pour le secteur de la cuisine sur le magasin de Limoges, je constate que le taux d'activité partielle progresse sur les semaines 18, 19, 20 et 21, mais les concepteurs(-trices) vendeurs(-euses) ont des appels de clients pour des prises de rendez-vous.

M. DE LAPLAGNOLLE : Le taux d'activité partielle sur ce magasin n'est que de 20% en semaine 18 et à priori, la semaine 20, les magasins seront rouverts. Je m'étonne plutôt que les taux ne soient pas à 100% sur tous les sites sachant que les trafics cuisine sont inexistant.

Mme N'GOLET : Mais nous avons des appels de clients qui ont acheté des cuisines avant le confinement et puisqu'ils n'ont plus d'interlocuteurs, ils contactent le CTT pour faire des demandes de pièces, d'éléments ou nous font part de problèmes non réglés avant le confinement. Par conséquent, il est préférable que les concepteurs(-trices) vendeurs(-euses) ne soient pas complètement en activité partielle.

M. DE LAPLAGNOLLE : Il ne faut pas oublier que nous avons laissé tous les RDVC et les coordinateurs(trices) cuisine en activité.

M. PERUCAUD : Sur le magasin de Limoges, je suis surpris qu'il n'y ait pas d'activité partielle pour les vendeurs(euses) en semaine 18, alors que le responsable a annoncé que certains collaborateurs(trices) seraient en chômage partiel sur le mois de mai 2021. D'ailleurs, j'ai demandé qu'une certaine équité soit respectée.

M. DE LAPLAGNOLLE : Les chiffres du mois d'avril correspondent sûrement à la dernière semaine de ce mois et non de la première. L'idée est de reconduire la même configuration que nous vivons aujourd'hui dans les deux prochaines semaines. Vous voyez que nous sommes raisonnables dans l'utilisation de l'activité partielle.

Mme JUILLIEN : Je note votre remarque, Monsieur PERUCAUD.

M. HEREDIA : Mais vous pourriez aussi payer à 100% les collaborateurs en activité partielle !

M. MARANDEAU : Et vous pourriez aussi neutraliser l'impact de l'activité partielle pour garde d'enfants dans le calcul des primes !

M. DIOLOGEANT : Et aussi en maintenant la neutralisation de la prime de fin d'année et la prime de vacances, comme c'était le cas jusqu'à la fin du mois d'avril 2021.

M. DE LAPLAGNOLLE : Cette neutralisation est maintenue jusqu'à la réouverture des magasins prévue mi-mai

Mme LELUBEZ : La rémunération des vendeurs est maintenue ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Oui.

M. MARANDEAU : Mais je pense qu'il va être compliqué d'expliquer aux collaborateurs(trices) les différences de rémunération.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je n'ai pas répondu à votre demande par la négative, Monsieur MARANDEAU, mais cette mesure ne peut pas être décidée uniquement au sein de DGO.

M. HEREDIA : Combien y a-t-il de salarié(e)s qui sont en arrêt de travail pour cause de contamination au Covid ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais nous n'avons pas forcément cette information, car les raisons des arrêts de travail sont confidentielles. Les collaborateurs(trices) n'ont pas l'obligation d'informer l'employeur en cas de contamination au COVID.

M. HEREDIA : Effectivement, mais le fait de prévenir son employeur en cas de contamination au COVID me paraît être juste du bon sens !

Mme JUILLIEN : Sur CHRONOGESTOR, les causes des arrêts de travail ne sont pas identifiées.

M. DE LAPLAGNOLLE : Mais nous avons un tableau de suivi des cas COVID basé sur les déclarations des collaborateurs(trices).

Sur le mois d'avril 2021, nous avons :

- 50 collaborateurs(trices) en arrêt COVID,
- 17 collaborateurs(trices) sont en arrêt, car ils et elles sont considéré(e)s comme personnes vulnérables,
- 90 collaborateurs(trices) en activité partielle pour garde d'enfants.

M. HEREDIA : Et y a-t-il des clusters déclarés sur DGO ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Actuellement, nous n'avons pas de nouveau cluster de déclaré. Précédemment, nous avions des clusters sur les magasins de Mondeville et d'Angoulême.

Mme GUIBERT : De plus, dans les 50 arrêts maladie, certains peuvent concerner des collaborateurs(trices) qui sont cas contact et qui ont reçu un certificat d'isolement.

M. HEREDIA : Dans l'information qui a été fournie par le Ministère du Travail, l'entreprise doit faciliter l'accès à la vaccination à certaines catégories de métiers, dont les conducteurs-livreurs de courte distance de plus de 55 ans. Pensez-vous que nos conducteurs-livreurs sont concernés par cette mesure ? Et serait-il possible de les informer ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Je pense qu'effectivement il me semble pertinent de diffuser une information ciblée concernant cette mesure. Nous pourrions aussi ajouter les techniciens.

M. HEREDIA : Je suis d'accord avec vous, les techniciens ne sont pas moins exposés que les conducteurs-livreurs.

M. BEAUBOIS : Selon moi, il y a peu de chauffeurs-livreurs de plus de 55 ans.

M. BRIULET : Je viens d'aller vérifier sur le site de la CPAM et la campagne de vaccination a déjà débuté pour les plus de 55 ans.

Mme LELUBEZ : Dans le cas d'appel des centres de vaccination pour informer de la libération d'une dose, acceptez-vous que les collaborateurs(trices) quittent leur poste pour aller se faire vacciner ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Oui bien sûr.

- Consultation sur la poursuite de l'activité partielle sur le mois de mai 2021.

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous allons procéder à la consultation sur la poursuite de l'activité partielle : qui vote « pour » la poursuite de l'activité partielle dans nos magasins selon le rythme qui vous a été présenté sur une période allant jusqu'au 31 mai 2021 au plus tard, mais cette période pourrait être réduite si l'ouverture des magasins intervient avant le 31 mai 2021.

M. MARANDEAU : Afin de conserver une certaine logique, la CFTD votera favorablement quant à la poursuite de l'activité partielle.

M. HARRE : Pour la CFE-CGC, c'est un vote favorable aussi.

M. BEAUBOIS : Pour la CGT, nous resterons aussi dans la continuité et nous allons nous abstenir.

M. PHILIPOT : Pour la CFTC, nous nous abstenons aussi.

M. DIOLOGEANT : Pour le Syndicat Libre, nous nous abstenons.

Le résultat du vote est le suivant : 11 abstentions, 7 favorables.

Les élus émettent donc un vote défavorable à la consultation sur la poursuite de l'activité partielle sur le mois de mai 2021.

9 Point Pilote Visio Vendeurs (intervention de Guillaume BRAQUET).

M. DE LAPLAGNOLLE : Ce pilote sur la visio a été évoqué dans le cadre du plan stratégique qui nous a été présenté au mois de février 2021. Mais je souhaitais que nous puissions avoir un point détaillé sur ce sujet : organisation, nombre de collaborateurs(trices) concerné(e)s, etc. À ce titre, j'ai invité Monsieur Guillaume BRAQUET qui a mis en place un pilote sur sa zone. Monsieur BRAQUET est directeur des ventes de la zone Basse-Normandie. Il a fait toute sa carrière au sein de DARTY en commençant en contrat de qualification et il a petit à petit gravi les échelons. Monsieur Guillaume BRAQUET a intégré DGO en tant que directeur des ventes sur DGO en 2019.

*Monsieur BRAQUET présente le diaporama (voir en **annexe 6**).*

M. BARAN : Vous avez bien dit que les vendeurs pourront répondre aux questions concernant le MARKET PLACE ?

M. BRAQUET : Le client étant devant le site de DARTY.com, il a la vision de l'ensemble du catalogue proposé par DARTY y compris le MARKET PLACE, donc le vendeur peut signaler au client qu'il a choisi un produit vendu par un partenaire et apporter des explications sur le MARKET PLACE en répondant avec des phrases types.

Mme LELUBEZ : J'ai fait la formation et je voulais ajouter que nous avons aussi besoin d'un ordinateur, en plus de la tablette. De plus, des informations m'ont été remontées de la part de magasins qui sont en test et qui n'ont pas été évoquées lors de la formation : il ne faut pas que le vendeur en visio se connecte sur INNOVENTES, mais directement sur le site DARTY.com. En effet, si une machine à laver est proposée en magasin avec un prix réduit, sur internet, cet équipement peut être proposé au prix normal.

M. BRAQUET : Vous avez raison et à ce titre, j'ai demandé que le module de formation soit revu afin que la clef d'entrée lorsque le vendeur est en communication avec un client, est le site de DARTY.com et non INNOVENTES, car l'idée est de partager la même page avec le client. Donc cette problématique devrait être résolue dans les prochaines formations.

Mme LELUBEZ : J'ai eu la chance de suivre cette formation par deux fois. Des questions avaient été posées lors de la première séance et n'avaient pas eu de réponse, j'ai donc reposé ces questions, et de nouveau, les réponses n'ont pas pu être apportées. Et nous avons été invités à faire part de nos remarques et questionnements à nos directeurs, qui n'avaient pas la réponse non plus. La formatrice nous a donc conseillé de nous adresser à notre DV, Monsieur BRAQUET.

M. BRAQUET : Quelles étaient ces questions ?

Mme LELUBEZ : Ce projet de visio vendeur a déjà été mis en place sur d'autres UES que DGO. Le mode de rémunération est basé sur le TRV, mais si les vendeurs ne sont pas en magasin pour réaliser des ventes, leur TRV diminue. Avec ce projet de visio vendeur, le TRV risque de s'amenuiser au fil du temps. À ce titre, selon moi, il serait nécessaire de trouver une solution sur la rémunération lorsque les vendeurs sont en visio. La formatrice ne savait pas que le TRV baissait lorsque les vendeurs ne faisaient pas de chiffre d'affaires. Mais celle-ci n'est présente au sein de DARTY que depuis quelques mois, je comprends qu'elle ne connaisse pas le système de rémunération.

De plus, la formatrice nous a assuré que s'il y avait un taux de transformation dans les 48 heures d'une vente réalisée en tchat ou en visio par les vendeurs, ceux-ci seraient rémunérés sur la vente. Mais si cette vente a été réalisée avec un client situé à Marseille, étant donné que ce n'est pas la même filiale, je me demande comment cette rémunération sera mise en pratique.

M. BRAQUET : Pour répondre à votre première question sur le TRV, comme nous étions en phase de test, c'était la solution la plus simple et immédiate afin de pouvoir rassurer le vendeur qui se portait volontaire. Ainsi, si un vendeur acceptait d'effectuer une ou deux heures en visio, il indiquait qu'il était en TRV sur le planning afin que son mode de rémunération soit conservé.

Nous sommes en phase de test, et vous l'avez vu dans le « Click Collect » vendeur, des discussions ont été ouvertes et nous nous sommes mis d'accord sur un mode de rémunération qui convenait à toutes les parties. Si ce projet est porté de la même manière, nous trouverons certainement un système de rémunération adapté.

Mme LELUBEZ : Mais il me semble que ce mode de rémunération sur la vente en visio est en cours d'élaboration. Est-ce que vous me confirmez ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Oui, effectivement, nous sommes en train de réfléchir à un système de rémunération, je vous le confirme.

Mme LELUBEZ : Mais pour l'instant, aucune proposition n'a été faite ?

M. BRAQUET : Effectivement, le projet a été lancé depuis de nombreux mois, mais nous sommes passés par différentes étapes. Le système est réellement fiable depuis deux ou trois mois, après avoir résolu différents bugs. Sur DGO, il y a deux magasins, sur DGE, il y a un seul magasin, mais sur DIF, les magasins sont plus nombreux, car la région étant la première impactée par les fermetures, la direction DIF en a profité pour avancer sur ce projet et nous aider à le concrétiser dans nos régions avec des outils fiables.

À propos de la rémunération sur une vente validée sous 48 heures, la réponse est non.

Mme LELUBEZ : Et pourtant l'intervenante nous a indiqué hier (le 27 avril 2021) que si la vente était transformée dans les 48 heures, celle-ci serait rémunérée. Mais cette information n'avait pas été annoncée lors de la première formation. Je vous avoue que je trouve le délai de 48 heures relativement court, car certains clients ont besoin de plus de 48 heures pour réfléchir.

De plus, dans les premiers temps où nous avons eu les tablettes, si le client ne se décidait pas, il avait été préconisé de prendre l'adresse mail du client en « wishlist », de lui envoyer la liste des produits sur son adresse mail et si la vente était validée sur DARTY.com, une commission était versée aux vendeurs(es). J'ai donc demandé s'il était possible de mettre en place ce dispositif pour la visio ou le tchat, mais l'interlocutrice n'a pas pu me répondre.

M. BRAQUET : Je vais refaire le point avec l'intervenante sur le sujet de la rémunération en cas de validation de la commande sous 48 heures.

Si vous invitez le client à créer sa « wishlist » ou que vous créez cette liste, je ne vois pas pourquoi vous ne pourriez pas l'envoyer ensuite au client.

Je voulais préciser que l'intervenante présente à la formation du 27 avril 2021 seconde la directrice du projet, qui a eu un heureux événement récemment et qui est donc en congé maternité. Donc, je vais contacter la directrice du projet afin de lui soumettre vos différentes remarques et questions.

Mme LELUBEZ : Je voulais juste préciser qu'il était possible de transférer le client vers un ou une autre vendeur(euse) même si celui-ci ou celle-ci n'appartient pas à la même filiale. Je déplore que les réponses à nos questions n'aient pas pu nous être apportées.

Pour conclure mon intervention, dans le secteur de la Basse-Normandie, nous commençons le « client & collect » vendeur au début du mois de mai 2021. Il me semble que Monsieur DE LAPAGNOLLE ne nous avait pas donné de date de déploiement. J'ai donc été étonnée que ce dispositif soit mis en place aussi rapidement.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je ne me souviens pas vous donné de date précise, en revanche, j'avais sûrement évoqué une période de déploiement. Mais généralement, lorsqu'une consultation des élus est organisée, cela signifie que le projet va se déployer.

Mme DA ROCHA PEREIRA : Il me semble qu'il avait été évoqué un déploiement au 1^{er} juin 2021.

M. HARRE : Je voulais signaler que je suis satisfait que Monsieur BRAQUET ait mentionné, dans sa présentation, le « contrat de confiance », cette mention était fréquemment oubliée lors des dernières présentations.

Premièrement, le développement du digital étant en plein essor dans les magasins, est-ce que le Groupe va investir dans l'achat de routeurs plus performants afin de pallier les problèmes de connexion ? En effet, si la connexion n'est pas suffisante, certains vendeurs pourraient avoir des difficultés à mener un tchat ou une visio de manière optimale.

Deuxièmement, est-ce que les directeurs de magasin et les chefs des ventes définiront un quota de connexions sur le planning ?

Troisièmement, je pense que ce dispositif va être déployé nationalement, avez-vous l'intention d'ajouter un élément concernant le résultat du tchat ou de la visio au variable des encadrants de magasin ?

M. BRAQUET : À propos de votre première question, il existe effectivement un planning de déploiement vers l'AFTTH, voire vers la fibre. Ce déploiement est prévu à court, moyen et long terme puisque chacun des magasins a été identifié, certains sont prioritaires, car il y a un enjeu avec Apple. Je suis d'autant plus cette problématique de connexion que sur la région de la Basse-Normandie, nous avons deux magasins qui ont de réelles difficultés sur ce sujet. D'ailleurs, je craignais que la non-fiabilité des réseaux magasin crée des difficultés de connexion et pourtant la visio et le tchat fonctionnent correctement, car ce sont des applications peu « gourmandes ».

Concernant votre deuxième question, nous sommes toujours en phase de test et pour l'instant, nous avons suffisamment d'objectifs à atteindre, nous ne souhaitons donc pas en ajouter un supplémentaire. L'idée première est de se familiariser avec l'outil, montrer à nos vendeurs(euses) que l'application est innovante.

M. DE LAPLAGNOLLE : Au sujet de votre troisième question, le déploiement généralisé nationalement n'est pas d'actualité. Nous sommes encore dans une phase de découverte avec la mise en place de ce pilote. Par conséquent, une réflexion sur la future rémunération des encadrants est très prématurée. Soit les résultats du pilote conduisent le Groupe à déployer nationalement le projet et là, effectivement les systèmes devront être adaptés, y compris ceux concernant la rémunération. Soit, le déploiement n'est pas national et auquel cas, ces décisions sur la rémunération ne seront pas prises.

M. HEREDIA : Avez-vous envisagé que le ou la vendeur(euse) en tchat ou en visio soit isolé(e) afin que les clients en magasin ne pensent pas que celui-ci ou celle-ci participent à une conversation privée ?

M. BRAQUET : Dans les magasins pilotes, le ou la vendeur(euse) qui est en visio ne porte plus leur gilet. De plus, comme l'a évoqué Madame LELUBEZ, précédemment, le ou la vendeur(euse) doit être assis(e) à un bureau, car il ou elle doit avoir accès à un ordinateur pour consulter le site DARTY.com. Par conséquent, le ou la vendeur(euse) s'isole naturellement sur un bureau du pôle service. De plus, nous avons fait floquer un gilet indiquant « vendeur visio » et nous allons tester les réactions des clients. Plusieurs solutions sont encore en cours de test.

M. HEREDIA : Je vous remercie pour votre présentation et vos réponses.

M. DIOLIGEANT : J'aurais voulu savoir si dans les prochains mois, ce dispositif serait déployé sur d'autres magasins. Aurons-nous la capacité pendant le mois de décembre de répondre à toutes les sollicitations des clients en visio sachant que le flux en magasin est très important ? Selon moi, il sera nécessaire de réaliser des tests sur des journées de forte affluence afin d'optimiser l'organisation.

M. BRAQUET : Pour l'instant, la question ne se pose pas, car nous sommes toujours en phase de test et nous nous adaptons au flux client. Nous savons très bien que sur des périodes de Black Friday ou de Noël, tout particulièrement les samedis, il ne serait pas judicieux de la part des encadrants de planifier des vendeurs(euses) sur la visio et réduire l'effectif en magasin. Nous sommes en phase de test, si ce dispositif était déployé, je pense que l'entreprise nous accompagnera et nous pourrions alors, imaginer différentes organisations dans nos magasins.

M. MARANDEAU : À quelle date reviendrez-vous vers nous dans le cas où le projet se déploie ? Le pilote doit durer combien de temps ?

M. BRAQUET : Pour l'instant, comme je vous l'ai indiqué dans la présentation, nous n'avons pas de date butoir. Pour l'instant, nous nous approprions le dispositif. Nous avons mis en place un groupe WhatsApp afin que les vendeurs(euses) puissent échanger. L'important pour nous, actuellement, c'est l'amélioration du dispositif dans l'avenir.

M. DE LAPLAGNOLLE : À ma connaissance, ce projet ne fait pas partie des priorités de l'exercice, donc le déploiement n'est pas imminent. Selon moi, si déploiement il y a, il ne se fera pas avant l'été 2021.

M. MARANDEAU : Les vendeurs(ses) participent à ce test sur la base du volontariat et j'espère que cet aspect sera conservé après la phase de test si le projet venait à se déployer à l'ensemble des sites et des magasins. En effet, certain(e)s vendeurs(euses) peuvent être à l'aise avec ces applications de tchat et de visio et d'autres beaucoup moins.

M. DE LAPLAGNOLLE : Contraindre des collaborateurs(trices) n'apporte jamais de bons résultats. Si nous déployons ce dispositif, nous vous en informerons. Si à l'avenir le métier de vendeur(euse) doit intégrer cette tâche, il faudra trouver des solutions pour que ce soit le cas, mais nous n'en sommes pas là.

M. APPLAUSO : Existe-t-il un système de vérification orthographique et grammaticale des interventions des vendeurs(es) sur le tchat ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, c'est une bonne remarque, mais il n'est pas prévu de dispositif de correction automatique.

M. HEREDIA : Je déplore qu'aucune vérification ne soit faite en matière d'orthographe ou de grammaire !

M. BRIULET : Lorsque le client souhaite contacter un ou une vendeur(euse), est-ce que tous(tes) les vendeurs(euses) sont sollicité(e)s et un ou une seul(e) répond ou est-ce que le client peut choisir le ou la vendeur(euse) avec lequel ou laquelle il souhaite être mis en relation ?

M. BRAQUET : Chaque vendeur(euse) est identifié(e) selon son rayon de prédilection. Lorsque le client sollicite un ou une vendeur(euse), le premier ou la première disponible sur l'application est susceptible de répondre.

M. BRIULET : C'est le principe de la plateforme UBER !

M. DE LAPLAGNOLLE : C'est le principe de la mutualisation en ATT, pour vous donner un exemple moins polémique !

Monsieur BRAQUET, je vous remercie pour votre intervention.

10 Demande de désignation du RP du magasin de Barentin.

M. PHILIPOT : Nous avons un candidat de la CFTC à proposer pour le remplacement de Guy LEFEBVRE : Monsieur Frédéric BOURGEOIS de Barentin.

M. ROSIEK : Cette désignation doit être validée par les élus. Nous allons donc procéder au vote.

Le résultat du vote est le suivant : 18 votes favorables.

Les élus émettent donc un vote favorable à la nomination de Monsieur Frédéric BOURGEOIS en tant que représentant de proximité sur le magasin de Barentin en remplacement de Monsieur Guy LEFEBVRE.

11 Points divers.

- Dates prochains CSE :

M. PEZAT : Pourriez-vous nous communiquer les dates des CSE jusqu'à la fin de l'année ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Je note votre demande et nous vous transmettrons les dates.

Mme N'GOLET : Pourriez-vous nous confirmer les dates du CSE du mois de mai 2021 ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Nous devons modifier la date CSE du mois de mai 2021. Je vous propose de programmer ce CSE le 2 juin 2021 avec réunion préparatoire le 1^{er} juin en après-midi et le 2 juin au matin. La CSSCT elle se déroulera le 1^{er} juin au matin.

Nous conservons le CSE extraordinaire du 7 mai 2021.

La date du 24 juin 2021 est conservée pour le CSE du mois de juin 2021.

M. HARRE : Monsieur DE LAPLAGNOLLE avez-vous fait un planning pour les négociations à venir ?

M. DE LAPLAGNOLLE : Non.

- Demande de précision sur la mission du starter et du booster du matin.

M. MARANDEAU : Ces périodes de starter et de booster sont régulièrement utilisées pour faire des remontrances aux collaborateurs(trices) alors que ces temps sont dédiés à la motivation de l'équipe. Il me semble que certains responsables ont perdu le sens du starter et du booster. À ce titre, je souhaiterais qu'un rappel soit transmis à l'ensemble des encadrants afin que leur soit précisé que ces temps sont dédiés à la motivation des équipes surtout en cette période de DARTY MAX.

M. APPLAUSO : Certains responsables magasins réalisent très bien le booster, mais cette période est ensuite suivie de remontrances envers les vendeurs. Cette pratique anéantit complètement le rôle et l'intérêt du booster. De plus, le responsable apparaît comme une personne retord et non une personne juste dans ses appréciations ; l'effet est totalement contraire à celui recherché dans la pratique du booster et du stater.

M. PHILIPOT : Selon moi, cette question ne surprend personne. Je déplore qu'il existe encore des dérives d'autant plus pendant ces périodes compliquées.

M. DE LAPLAGNOLLE : Et pour répondre à la question d'origine, ces moments sont dédiés à l'information, à la motivation et au lancement de la journée.

Mme DA ROCHA PEREIRA : Par conséquent, je pense qu'il est nécessaire de rappeler le rôle et la mission d'un booster. En effet, ce n'est pas en commençant la journée par des propos négatifs que nous allons donner envie d'être plus performant et de s'impliquer pleinement sur la journée. Hélas, il y a de nombreuses remontées sur ce sujet.

M. DE LAPLAGNOLLE : Donc s'il y a de nombreuses remontées, c'est qu'il y a un sujet et je le relayerais auprès des personnes concernées.

- Tenue des collaborateurs(trices) en magasin :

M. PHILIPOT : Je voulais savoir s'il était confirmé que les tenues d'été seraient de nouveau de couleur rouge.

M. DE LAPLAGNOLLE : Effectivement, les tenues magasins pour l'été 2021 seront rouges.

M. BRIULET : Est-ce qu'une présentation des tenues est prévue ? J'ai remarqué que les pantalons n'étaient plus proposés pour les magasiniers du pôle service.

M. HARRE : Il est possible de commander des pantalons dédiés aux livreurs.

M. DE LAPLAGNOLLE : Je vous présenterai les dotations de tenues lors d'un prochain CSE.

12 Discussion sur les activités culturelles et sociales.

M. ROSIEK : Je souhaitais remercier les élus qui se sont déplacés sur Nantes pour récupérer les chèques vacances afin d'en faire la distribution, et tout particulièrement Monsieur HARRE qui est venu au siège pendant deux jours pour m'aider à faire la mise sous pli de ces chèques vacances. La distribution des chèques-vacances suit son cours.

M. HARRE : À propos de l'activité vacances, les réservations pour PIERRE & VACANCES et CAMPINGS ont atteint le budget de 2019, elles sont donc closes. La campagne était ouverte depuis trois mois et demi. Les réservations hors saison restent ouvertes sur les deux sites ainsi que sur MAEVA. Les collaborateurs(trices) peuvent continuer à réserver sur PIERRE & VACANCES et CAMPINGS, mais ils ou elles n'auront pas les subventions, cependant ces prestataires proposent des promotions ou des prix réduits sur de nombreuses destinations.

M. ROSIEK : Lorsque les élus passent en magasin, pourriez-vous ressolliciter les collaborateurs(trices) qui n'auraient pas transmis leur quotient familial pour les chèques vacances.

M. HARRE : J'ai transmis à certains collaborateurs(trices) ma déclaration d'impôt, en cachant les éléments personnels afin qu'ils ou elles puissent visualiser où trouver leur quotient familial. D'ailleurs, je vais demander à Monsieur MARANDEAU s'il peut créer un document servant d'exemple afin de le diffuser à l'ensemble des collaborateurs.

La réunion est close à 18h45.

Le Secrétaire du CSE
M. Gérald ROSIEK

