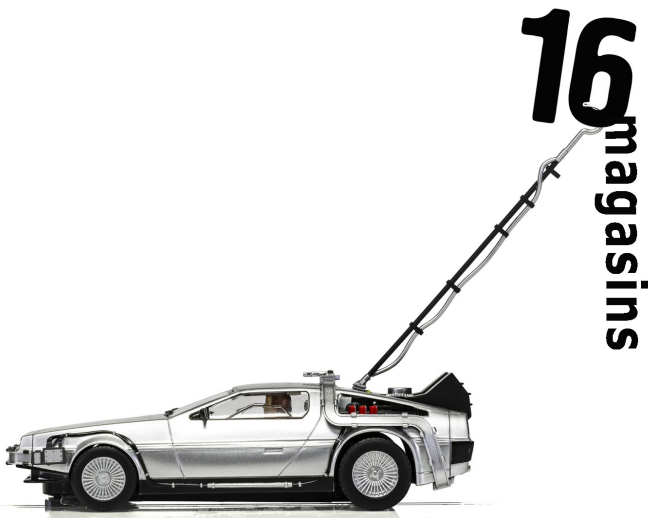




Négociation APC 3ème réunion :

« Retour sur le futur »



Après une deuxième réunion de négociation rocambolesque **qui a vu la direction se prendre les pieds dans les chiffres**, nous pouvons légitimement espérer que nos dirigeants reviennent vers nous avec une nouvelle liste de magasins beaucoup moins conséquentes. **En effet, en enlevant les frais de siège, la plupart des magasins se retrouvent maintenant rentables selon les règles édictées par la direction lors de la première réunion.**

Il n'en fut rien **car à l'image d'un mauvais joueur qui change les règles du jeu en cours de partie** pour s'assurer la victoire, notre direction nous a expliqué **qu'en**

faisant des projections de chiffre d'affaires sur les 5 prochaines années, ces 16 magasins seraient déficitaires.

Toujours selon ces augures, **d'autres magasins pourraient tomber sous ce seuil de rentabilité**, qui se situe aux alentours de **15 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel**. Par conséquent **la direction souhaite un accord ouvert** pour pouvoir prescrire **la même cure d'austérité aux magasins de catégorie D qui franchiraient ce seuil fatidique.**

Le lien entre **fusion des services et rentabilité n'étant toujours pas démontrée**, les organisations syndicales ont questionné la direction sur les futurs effectifs de ces magasins. Sans surprise, la direction **a répondu que les départs qui interviendraient dans le cadre de cette réorganisation ne seraient pas tous remplacés**. Ne connaissant pas à ce jour l'ampleur de ce non remplacement, **on comprend mieux le levier qui va être actionné pour rendre ces magasins « rentables »**. La modulation du temps de travail agira quand à elle comme une deuxième lame **pour assurer la continuité des services tout en étant moins nombreux.**

Quand on sait que la signature d'un éventuel accord **ne garantirait que pour quelques années à ces magasins de rester dans la société Relais, il y a de quoi s'interroger**. Des annonces ont été faites aux actionnaires dans le cadre de la stratégie « everyday » il faut maintenant passer aux actes. Cette attaque sur les petits magasins a tout de **la stratégie boursière qui vise à augmenter très rapidement la rentabilité, et donc les dividendes sur le dos des salariés.**

A la CGT nous pensons que les travailleurs sont la véritable richesse d'une entreprise. A ce titre **nous avons besoin de vous pour défendre au lieu vos intérêts**. N'hésitez pas à solliciter vos élus CGT et à nous poser vos questions via les différents réseaux de communications **pour qu'ensemble nous puissions construire la riposte.**

