

# Le COURT CENTRAL

CSEC 14 janvier 2022



## LE GRAND TRIPATOUILLAGE

Régions commerciales	Relais Ouest	Relais Nord Est	Relais Sud	Relais Rhône Alpes	Périphérie	Connect	Franchises	Total
BRETAGNE	7				2	1	13	23
CENTRE	5			2	4	6	10	27
EST		8		1	3	1	11	24
NORD		5			5		13	23
RHÔNE ALPES				8	1		11	20
SUD EST			6	1	2	5	5	20
SUD OUEST	1		7	1	2	3	8	21

Ce 14 Janvier dernier, la Fnac a annoncé un **nouveau découpage commercial qui verra le jour, à partir du 1er Avril 2022**. Cette animation transversale des ventes ne repose plus sur le traditionnel pilier des entités juridiques, mais sur une approche par territoire. **Dans ces nouvelles régions au nombre de 7,**

**cohabitent magasins « intégrés » et franchises. Ces nouveaux secteurs seront coachés par un directeur régional des ventes (DRV), un coordinateur PE et deux coordinateurs PT.** La direction justifie ce resserrement géographique par un **déploiement plus cohérent de la stratégie « Everyday »**. Depuis toujours à la Fnac, les passages des pontes ont donné lieu à des revues de casernement totalement biaisées où tous les motifs de fâcheries étaient sérieusement planqués. **Au cours de ces visites où les salariés sont coincés entre le marteau et l'enclume, des surcharges de travail ont été engendrées pour faire beau.** La nouvelle structure prévoit des rencontres plus fréquentes pour marteler « Everyday ».



## BONNES PRATIQUES DE LABORATOIRE !

Dans ces nouveaux camaïeux, il n'y a qu'un seul point commun, le nom de l'enseigne Fnac. De par son histoire sociale, l'entreprise Relais reste celle qui a le plus à perdre de ces rapprochements, avec la perspective d'un nivellement par le bas. Dans un premier temps, la direction se veut rassurante en annonçant une absence d'impact sur les contrats de travail, l'emploi, les fiches de poste et les accords collectifs. Les actuelles structures d'encadrement des magasins ne seraient pas réduites. L'actuelle organisation des ressources humaines reste identique et conserve comme colonne vertébrale : l'entreprise Relais. Tout ce changement pour que rien ne change, cette posture rend perplexe la CGT, le diable se cache dans les détails. **L'ambition de ce chamboule-tout s'appuie sur des interactions entre les différents formats, un développement de l'agilité et une diffusion des bonnes pratiques.** Avec les pilotages croisés et les suivis comparatifs de « performance », la mission du DRV ressemble furieusement à une espèce d'audit interne, tout se compare y compris la masse salariale nécessaire. Ce directeur régional des ventes pilote les embauches de son secteur, aura-t-il la main leste avec Relais quand il mettra en parallèle les moyens mis à disposition pour Périphérie ou qu'il le rapprochera avec le modèle social souvent dégradé des franchises ? **Se retrouver cobaye de pilotages « expérimentaux » dans des organisations de travail où les salariés sont déjà en souffrance, éveille une grande méfiance et appelle à la plus grande des vigilances.**





La coexistence d'une entité juridique avec une animation commerciale transversale déconnectée, rend le droit de regard de la représentation du personnel très ardu. Le CSEC et les 4 CSER vont continuer de siéger en l'état jusqu'aux prochaines élections. Comme les franchises sont appelées à encore se développer, la cartographie de ces 7 régions est loin d'être figée. A la maille, quelques transferts d'un CSE régional à l'autre seraient envisagés via un protocole préélectoral ou un avenant. Dans le nouveau découpage, le CSER Rhône Alpes est éclaté façon puzzle sur 5 régions. L'exercice des prérogatives économiques va s'avérer malgré les déclarations de bonnes intentions de la direction, très

périlleux. En fonction des projets, plusieurs DRV pourraient être de potentiels intervenants au sein d'une même instance. Les CSER seront présidés par des DRV désormais rattachés au siège. Avec ce canevas d'organisation sur deux dimensions, la CGT craint une perte de légitimité des instances régionales sur le long terme. La CGT s'est associée à l'ensemble des syndicats en votant une expertise sur ce projet de réorganisation commerciale pour évaluer les conséquences sur les conditions de travail et analyser la cohabitation de ces deux périmètres très différents

## À MAX, LA MENACE ?

Comme cette réorganisation annoncée en ce début d'année avait une sérieuse gueule de plan B, la CGT avait préparé toute une série de questions sur la négociation compétitivité, laissée en rade. Il a fallu l'organisation de ce CSEC extraordinaire pour qu'enfin, la direction acte de l'échec de la négociation. Malgré l'annonce de cette réorganisation commerciale, la rentabilité continue de se juger à l'échelle du site, et la promesse des magasins 100% rentables reste d'actualité. Les DRV vont impulser des nouveaux projets sur leur domaine d'intervention avec un retour d'investissement sur trois ans. Ce pré-requis écarte les magasins les moins bien portants. Cette nouvelle structure commerciale ne sort pas de nulle part, elle est calquée sur le modèle Darty où des magasins intégrés ont été passés en franchise, une triste conséquence de ce type de rapprochement ! La CGT a cherché à savoir quel sort serait réservé aux magasins non rentables. Si la direction a d'abord soufflé le chaud avec quelques notes d'espoir pour des magasins se portant beaucoup mieux comme Nîmes, Troyes et Bourges, elle a sérieusement refroidi l'auditoire pour ceux qui ne retrouveraient pas l'équilibre en évoquant le déménagement, le transfert dans une autre entité, le passage en franchise ou la fermeture du magasin. Qui veut tuer son chien, l'accuse de la rage ! A travers l'exemple de la négociation compétitivité, c'est tout Relais qui pourrait être fragilisé par cette réorganisation pas si neutre qu'elle le prétend, la CGT avec pugnacité, défendra toujours les intérêts collectifs et individuels des salariés.

