

# FLASH INFO

**Objet : AVIS SUR LE :**

- **PROJET DE TRANSFERT EN FRANCHISE « PROXIMITE » A L'ENSEIGNE « SPAR » DU SUPERMARCHÉ TOULOUSE BAYARD**
- **PROJET DE RETOUR DES FONDS DE COMMERCE DE RAMBOUILLET ET DE GUEBWILLER A MONOPRIX**
- **PROJET DE TRANSFERT DES SUPERMARCHES DE CARHAIX, KERLOUAN, PLOUBALAY, PLOUDALMEZEAU, PLOUGASNOU, ROSCOFF EN FRANCHISE « SUPERMARCHÉ CASINO »**

**Chers (es) Collègues**

**Vous trouverez ci joints, pour information, les AVIS qui ont été donnés sur les trois projets cités ci-dessus.**

**Nous avons émis un Avis Défavorable.**

**En synthèse,**

**vous verrez dans notre analyse, que même si les projets économiques peuvent être pertinents, même si les emplois sont préservés (ce n'est pas toujours le cas)**

**le SOCIAL et LES AVANTAGES CASINO seront touchés.**

**Aussi, nous ne pouvons que donner un Avis Défavorable.**

13 novembre 2006



## AVIS FO – CFTC SUR LE PROJET DE TRANSFERT DES SUPERMARCHES DE CARHAIX, KERLOUAN, PLOUBALAY, PLOUDALMEZEAU, PLOUGASNOU, ROSCOFF EN FRANCHISE « SUPERMARCHÉ CASINO »

[www.foserca.org](http://www.foserca.org)

Lors de la réunion du CCE du 25 octobre 2006, après un exposé sur les projets de développement de la FRANCHISE SUPERMARCHÉ CASINO, la Direction Générale a présenté la situation économique de chaque magasin directement concerné par le présent projet.

**Dans sa présentation initiale**, la Direction a donc précisé le but de la Franchise : de quoi est fait ce concept (marques, savoir-faire, collection de produits...) la place de la franchise dans l'environnement commercial en général et au sein de la grande Distribution en FRANCE. Au sein de la branche supermarchés Casino, 51 magasins sont actuellement franchisés.

**Dans le même exposé**, la Direction a indiqué que le but était de développer la franchise Casino par des reprises de magasins à des enseignes concurrentes et rappelé que les dernières ouvertures fonctionnent bien tant sur le plan des résultats économiques, que vis à vis des clients qui y trouvent leur compte au niveau de l'offre commerciale.

La Direction a précisé que le franchisé disposait d'une plus grande souplesse à adapter localement ou régionalement son assortiment, en fonction des consommations des clients très différentes d'une région à une autre. Concernant le tarifaire, dans un cadre Casino, il disposait aussi d'une latitude plus importante pour s'adapter face à sa concurrence, souvent des magasins d'indépendants.

Enfin, la Direction a fait une présentation de la SA PLMP, société implantée localement en Bretagne, que le Groupe Casino connaît bien (il détient 35 % du capital de PLMP) et qui serait susceptible de reprendre les six magasins Casino intégrés cités dans ce projet.

### **Analyse du projet**

En FRANCE, la franchise est un des éléments importants de l'appareil commercial des entreprises de Distribution. Certaines enseignes sont d'ailleurs 100 % franchise notamment dans le secteur des supermarchés.

Dans ce contexte concurrentiel, le Groupe Casino souhaite développer la « franchise » considérant les avantages économiques, à savoir conquérir des parts de marché supplémentaires, valoriser la marque CASINO, augmenter son chiffre d'affaires ... . De plus, par le biais du développement de ce concept, sans aucun investissement financier lourd, le groupe Casino renforce sa puissance d'achats, élément non négligeable pour la performance d'un groupe de la grande distribution.

**Nous réaffirmons néanmoins, que nous sommes bien plus favorables à un développement de magasins intégrés au sein de l'entreprise.**

Nous prenons acte de la volonté de la direction d'orienter en partie, son développement sur la « franchise » et souhaitons que, comme d'ailleurs le dit la Direction, ce soit par création de magasins et/ou reprises de magasins à des enseignes concurrentes que par transfert de supermarchés Casino.

Car, si pour notre part nous en comprenons les axes commerciaux stratégiques, l'expérience des dossiers précédents démontrent qu'au travers d'une décision d'entreprise pour des raisons énoncées, il y a toujours des incidences sociales notamment vis à vis du statut collectif des personnels et vis à vis de salariés Casino qui se sont toujours investis.

**Dans le projet actuel**, Casino souhaite présenter en quelque sorte une vitrine positive de la Franchise Casino afin de susciter de futures candidatures. Mais au-delà des aspects économiques que nous avons analysés, il y a toujours une dimension humaine que nous voulons réitérer aujourd'hui, même si Casino précisait que le repreneur précité disposerait d'une représentation du personnel et offrirait certains avantages sociaux à ses salariés.

**Toujours par expérience de dossiers précédents**, pourquoi ne pas avoir privilégié la création d'une société « intégrée » Casino dans laquelle le Groupe aurait 50% du capital pour mieux gérer dans la finalité ce concept franchise tout en maintenant les statuts DCF (en référence création de Nazairdis) ?

**C'est donc par rapport aux incidences sociales de ce dossier** et, ayant toujours défendu les principes et les valeurs d'un système intégré dans lequel la dimension sociale est partie prenante et accompagne le développement économique des établissements au sein du Groupe Casino, qu'il nous est impossible, sur le principe, d'approuver le passage de ces 6 magasins dans un système de franchise.

C'est pourquoi, **nous donnons un AVIS DÉFAVORABLE** au projet de transfert des supermarchés de Carhaix, Kerouac, Ploubalay, Ploudalmezeau, Plougasnou, Roscoff en franchise « supermarché Casino ».

**Saint – Etienne le, 10 novembre 2006**







