



Le CCE DCF a été convoqué en réunion extraordinaire pour **INFORMATION / CONSULTATION** sur **LE PROJET DE REDEPLOIEMENT DE L'ACTIVITE NON ALIMENTAIRE DANS LES HYPERMARCHES GEANT** et plus précisément sur l'activité **BAS** en présence de Mr Giovanni LIEVORE Chargé du BAS / BLS dans la branche Géant et de Mr Joël MORNET Directeur non alimentaire de la branche Géant.

Après présentation par Joël MORNET de l'analyse des résultats (le CA du BAS évolue négativement dans un marché fortement concurrentiel), le projet de plan à 5 ans pour un nouveau modèle économique en BAS est expliqué. Ce projet de plan s'articule autour de 3 leviers clés :

- exploiter toutes les ressources du BAS « léger » (accessoires et consommables)
- élaborer un modèle « opportuniste » BAS lourd à moyen terme
- optimiser la situation des magasins les plus critiques à court terme

Des actions de suppression d'activité BAS Vente et des tests sur 3 nouveaux concepts ont été menés en 2005. Un bilan détaillé sur les magasins ayant subi des modifications importantes de concept en BAS a été présenté par Giovanni LIEVORE. Ce qu'il en ressort :

Même si l'évolution du semi-net montre que les opérations sont bénéfiques au résultat, de nombreuses questions se posent encore :

- de nombreux allers-retours d'organisation interne sont encore possibles (travail sur développement pour s'adapter au mieux aux besoins des consommateurs)
- pas de certitude sur tout (il faut réfléchir; c'est le client qui dit si ça convient ou non) à ce jour, des mesures d'adaptation commencent à apparaître sur les tests en cours
- il faut trouver des voies de spécialisation sur différents secteurs qui donnent aux clients la satisfaction de trouver son produit en prenant du plaisir.

PRESENTATION DES CONCEPTS

2 grands types de magasins :

➔ VENTE LIBRE SERVICE (petits magasins) - avec ou sans boutique électronique

Avec ou sans GEM, Brun Micro, PEM

Les services du Concept « libre service » : structure gammes courtes à emporter, - 5 % prix de vente du concurrent direct, SAV 1 an, crédit 4 x sans frais, communication PV

Boutique électronique : vente assistée sur des petits produits, téléphonie mobile.

➔ AVEC ASSISTANCE A LA VENTE - avec ou sans boutique électronique

GEM, Brun Micro, PEM

Les services du Concept « avec assistance à la vente » : Vente assistée sur tout le BAS Guelté, gamme développée, garantie 2 ans sauf micro/tél 1 an, livraison gratuite à partir de 300 € d'achat dans la zone d'intervention du SAV (30 kms), crédit standard, communication GV/MV.

24 hypermarchés seraient concernés par ce redéploiement en 2006.

Au cours d'un deuxième CCE (14 mars 2006), il sera répondu aux différentes questions des élus FO et un avis sera donné.