

La délégation **FORCE-OUVRIÈRE** était composée de : **Nathalie Anière, Nathalie Jarnolle, Philippe Bennier, Claudine Scoarnec, Patricia Bec et Jean-Marc Robin.**

#### Information sur la mise en place d'un test dans 24 magasins, d'un système de vidéo protection dont les images sont déportées vers un centre opérationnel

L'objectif du système est d'effectuer des levées de doutes à distance en cas de vol à main armées, agression, violence sur les collaborateurs ou clients, malaise, dégagement de fumée, fuite d'eau...

C'est un opérateur vidéo déporté qui est en communication constante avec l'agent de sécurité ; cet opérateur s'occupera de 4 magasins. Il peut appeler les forces de l'ordre rapidement en cas de problème majeur dans le magasin. La surveillance s'opérera durant les heures d'ouverture du magasin et seulement sur la surface de vente.

**FO : Nous nous interrogeons sur les plages horaires non couvertes, à savoir la période entre l'arrivée des salariés et de l'ouverture du magasin (période durant laquelle les braquages avec prise d'otage ont lieu) et durant les absences de l'agent de sécurité.**

#### Information et consultation sur l'exécution des plans de formation 2014 et 2015

La contribution totale de l'entreprise, obligatoire et légale s'élève à 1% de la masse salariale annuelle.

##### Quelques chiffres pour 2014 :

Nombre de stagiaires : 28 632 (15004 personnes distinctes)  
Nombre d'actions de formation : 13 801  
Nombre d'heures : 200 784  
Nombre de jour de formation : 35 891  
Effort de formation : 9 681 466 €

##### Prévisionnel 2015 :

22 855 (11 640 personnes distinctes)  
13 548  
180 328  
28 666  
8 425 009 €

Répartition des stagiaires par statut en 2014 :

Employés : 17 114 pour 26 135 employés soit 0,65 formation par personne

Agents de maîtrise : 4 412 pour 1576 agent de maîtrise soit 2,79 formations par personne

Cadres : 7 105 pour 2 429 cadres soit 2,92 formations par personne

**FO : une fois de plus, nous constatons que l'encadrement a plus facilement accès aux formations que les employés. Nous demandons que tous les salariés (quelque soit leur statut) puissent bénéficier d'actions de formation, ce qui est une obligation légale. Notre organisation restera vigilante sur le sujet.**

##### CONSULTATION :

FAVORABLE : 6 – DEFAVORABLE : 7 – BLANC : 1 – ABSTENTION : 4  
L'AVIS RENDU EST DEFAVORABLE

#### Point sur les fontaines à eau

Point à date au 15 septembre 304 magasins ont commandé et déployé les fontaines.

**FO : Revendication FO lors des NAO 2015**

#### Point sur la loi Macron et l'ouverture du dimanche chez CSF

La direction fera en sorte de régulariser la rémunération : majoration qui passe de 20% à 30% à compter du dimanche 9 août. La direction s'engage sur une régularisation sur la paye de septembre. Concernant les 15 ouvertures du dimanche par an, la direction attend les décrets d'application.

**FO : Respectueux des lois, FO n'en est pas moins hostile au travail dominical, ce n'est pas une raison pour ne pas revendiquer et négocier une majoration à 100% et la récupération pour les salariés concernés.**

#### Point sur le test de pesée en caisse

L'étude ergonomique a bien été faite, une présentation sera faite au prochain GT Caisse.

**FO : reste en éveil sur le sujet et sur la santé des salariés concernés.**

**Information et consultation sur les orientations de la formation professionnelle 2016**

La direction nous présente les nouvelles orientations, qui ont pour objectif de renforcer le professionnalisme des salariés sur les compétences métier en développant les thèmes suivants :

**Déploiement Market avec des formations programmées**

- Formation Rencontres Market : Points de situations, mise en situation...
- Formation Métier : Evolution du concept, contrat de base, relation clients, nouveau meuble, qualité fraîcheur...
- Formation Inspirés par nos clients : l'accueil, nouveau concept et la relation client...

**Transmettre des connaissances ciblées par les « Minutes Pro »** : Proposer en e-learning des modules de formation de courtes durées pour répondre à des problématiques métiers précises.

Mise en place des journaux télévisés en libre accès offrant la possibilité d'apprendre dans un laps de temps réduit à 5 minutes.

Développer la maîtrise de CAROLine : concerne les Managers Magasin afin de les renforcer dans leur rôle de référent Système Informatique.

**Renforcer les dispositifs de formation sécurité**

- Préparer la visite de la Commission de Sécurité
- Préparer les travaux du magasin
- Privilégier les formations « Gestes et Postures » et « Habilitation électrique »
- Mise en œuvre d'un dispositif garantissant une sécurité alimentaire optimale dans les magasins (en présentiel et en E-learning et kit de communication (livret, fiches de brief...))

**Promouvoir l'égalité des chances par la mise en œuvre d'une offre revue et étoffée**

- Egalité des Chances
- Egalité professionnelle Hommes / Femmes
- Handicap
- Séniors

CONSULTATION :

FAVORABLE : 10 – DEFAVORABLE : 6 – BLANC : 1 – ABSTENTION : 1  
L'AVIS RENDU EST FAVORABLE

**Information sur le projet de nouvel outil de gestion de carrière pour les employés et les agents de maîtrise  
« APPLI CARRIÈRE »**

Un nouvel outil informatique et un nouveau formulaire d'entretien adaptés aux nouveaux enjeux (promotion interne, employabilité, accès à la formation, développement personnel ...), identique à celui des cadres déjà en place et opérationnel.

Pour mieux gérer et répondre aux objectifs lors des entretiens annuels pour les Employés Commerciaux et les Agents de maîtrise. Repérer les compétences est également un enjeu pour l'entreprise. Le salarié repartira avec une version papier une fois l'entretien finalisé.

Les + (au plus proche des collaborateurs) :

- Simplicité,
- Etre en rupture avec l'existant
- Digital
- Fluidité et rapidité
- Digital
- Moderne

**FO : Au delà de l'outil informatique, nous demandons à la direction d'alerter les directeurs de magasin afin de bien préparer et surtout de planifier les entretiens.**

**Information en vue d'une consultation sur le projet de déploiement du service de reproduction de clés en magasin**

Mise à disposition d'un meuble qui intègre une machine de reproduction de clés près de l'accueil.

L'hôtesse d'accueil à la demande du client produit la clé (temps de traitement 3mn).

Le prix de la clé courante est de 5 € (prix unique en dessous des prix du marché)

Le but est de générer un flux client supplémentaire

**Le meuble a été testé dans plusieurs magasins :**

- Bonne remontée des clients (service utile et rapide)
- Vente de 50 clés par mois en moyenne
- Bon retour des équipes par rapport à la facilité de fabrication des clés.

**Trois critères d'éligibilité :**

- Le magasin doit passer Market
- Pas de concurrent proche du magasin qui propose le service
- Emplacement disponible près de l'accueil

**FO : Comme d'habitude, la direction rajoute des tâches et des fonctions au personnel de l'accueil sans rajouter d'heures (billetterie, relais colis, pressing, location véhicule...)**