

# Le Court CENTRAL

CSEC 16 novembre 2023

« SPECIAL ECONOMIQUE »

« SPECIÁL ECONOMIÓ »

la  
cgt  
fnac

## R.O.C satanique !

#rentabilite #ROC #fraisdeseige #NAO #pilotage



Analyser la rentabilité des magasins (100% rentables à horizon 2025), c'est tout autant interpréter les résultats obtenus que décrypter la méthode retenue. La Fnac ne manque pas d'indicateurs mais ses mouchards ne balancent pas les mêmes vérités du tout. En matière de présentation des chiffres, la direction pratique volontiers un double langage. Tout d'abord, la version Cosette, la plus répandue dans les réunions plénières, celle répétée à escient pour exiger de vous, encore un coup de collier supplémentaire. Le ROC sert aussi à vous envoyer valser pour toute demande d'augmentation, c'est la rengaine régulièrement entonnée sur un ton agonisant pour les NAO. Si cet indicateur vous file une belle sinistrose, c'est l'effet recherché. Sur 2022, 33 magasins (dont 21 magasins D) seraient déficitaires et Relais accuserait une perte de presque 4 millions. Quand la Fnac retient une hypothèse moins « Thénardier », celle du ROC avant frais de siège, subitement Relais connaît une embellie aux alentours de + 24 millions. Entre les deux critères, les frais

de siège en pleine explosion (+ 17% sur 3 ans, soit un poids de 3% du CA total) ont cafté une autre réalité. Enfin, parce que le discours varie en fonction des auditoires, la Fnac possède une référence qui crache un autre son de cloche: l'EBITDA (sans les amortissements et les frais de siège) qui fait nettement moins « misérable ». Ainsi, sur 2022, seulement deux magasins sont déficitaires (Pau et Amiens), et les résultats cumulent à plus de 32M€. Pratiquement un fossé de 36M€ entre le pilotage le plus alarmiste pour notre avenir, et celui le plus favorable. La Fnac est enfin passée aux aveux, le critère qui fait foi, c'est l'EBITDA ! Alors pourquoi mettre autant de pression avec ce satané ROC ? La direction confesse ne calculer l'EBITDA qu'une fois par an ! Le fossé d'incompréhension n'est pas près de se combler...

## Grandet et décadence

#sous-effectif #levierderentabilite #chargedetravail #interim #ratiodeproductivite

Sur les effectifs, dirigeants et directeurs en appellent souvent à la gestion « en bon père de famille ». Un classique ! Le daron qui a dû servir de référence, c'est le « Grandet » de Balzac qui faisait vivre les siens dans le plus grand dénuement alors qu'il roulait sur l'or ! La Fnac tire toujours et encore sur la même corde. Toutes les économies grattées reposent exclusivement sur les frais de personnel interne (plus de 9 millions sur trois ans). Le recours aux travailleurs précaires connaît son taux le plus élevé depuis une décennie (9,2% de l'effectif global sur 2022). Sur le ratio (CA sur masse salariale), la seule entrée activée, c'est celle de la sortie avec les départs et le non-remplacement des ex-collègues. La masse salariale est complètement décorrélée du CA, y compris quand ce dernier repart à la hausse. Ratio de guère en toutes circonstances ! Dans les magasins, le CA dégagé par chaque salarié(e) franchit des barres jamais atteintes. Les salariés paient le prix fort de cette politique, certains y laissent leur santé ! Pour ceux bossant dans les magasins les moins rentables, la masse salariale (comme les investissements) est abonnée au régime pain sec. Plongée dans ses comptes de petit boutiquier, la direction ne calcule jamais les charges de travail. La corde craque, et les salariés aussi ! Signe des temps, la Fnac n'a plus aucun crédit chez les jeunes qui ne veulent surtout pas bosser dans des conditions de travail si dégradées. Du Grandet et de la décadence ...



# Tatie Danielle fait de l'omnicanal !

#omnicanal #clietcollect #visiovendeur #arbitrage #choixdegestion #reconnaissance



En tant que salarié de la boîte, vous avez beaucoup contribué à son essor et à celui de son internet, elle ne vous connaît pas vraiment, encore moins la réalité de votre travail, et pourtant, elle ne vous aime pas ! **La Fnac à l'orée de ses 70 balais se comporte en vraie Tatie Danielle envers ses magasins et leurs équipes.** Totalement partielle et injuste, voire maltraitante. **Ses arbitrages dans la relation site internet et points de vente tiennent du parti-pris scandaleux.** Lors des « visios vendeurs », les salariés bossent pour Fnac.Com avec un reversement de 8% du CA réalisé qui ne couvre pas la masse salariale, mise à disposition par les magasins. **Pire dans la stratégie Click & Collect qui pèsent lourdement sur l'organisation des magasins, la Fnac en vieille ingrate, ne reverse que 52 centimes en moyenne par colis**

**délivrés.** Même si le Click and collect connaît un tassement sur 2022, les équipes brassent presque 2 millions de volumes. **A la question de la CGT « Est-ce que vous pensez que 52 centimes reflètent le travail sur la délivrance ? La direction s'abrite derrière un glacial « C'est une décision d'entreprise ».** Si on répartissait le taux de marge marchandises équitablement entre Fnac.com et les magasins, le bénéfice apparent de Relais s'améliorerait de 45%. Presque une quinzaine de millions qui tomberait dans l'escarcelle de Relais et changerait la donne sur la rentabilité des magasins. **Ces choix de gestion peuvent évoluer et ne sont pas inscrits dans le marbre,** à l'instar des commandes clients (Click & mag) qui rentrent désormais dans le CA magasin. **La CGT continuera à se battre pour que le travail des magasins pour le site soit reconnu à sa juste rétribution.** On ne va se contenter des sucrées de Tatie Danielle !

## L'impasse dans les révisions

#information #consultation #previsionel2023 #revision #strategieimmobiliere

Les interrogations du CSEC étaient sans surprise et portaient essentiellement sur les deux leviers à la main des magasins: les frais de personnel et les montants des loyers. **La direction a trouvé le moyen de faire l'impasse sur la stratégie immobilière.** Rien à nous dire, malgré une hausse de 11% des loyers et des charges locatives sur le budget prévisionnel 2023. **La solution des déménagements en périphérie des villes ne résout pas le problème des sous-effectifs.** Pire, ça s'aggrave ! **Au cours du transfert de leurs magasins, Troyes et Colmar ont perdu beaucoup de salariés en route.** Sur la question cruciale du

seuil de personnel sous lequel un magasin ne peut plus fonctionner, la direction s'est emmêlé les fiches sur l'existence ou non des structures d'effectif de base. Le grand oral sur la consultation économique et financière a encore démontré que le dialogue social n'était pas au niveau requis. **Malgré une année 2023 riche en événements ( hausse de la facture énergétique, effets de l'inflation, impact de la loi Darcos, résultats sur les négociations immobilières, etc..), le partage des informations n'a jamais été aussi pauvre.** Aucune révision de budget au programme.. Une chance au rattrapage ? Besoin de se faire aider par un ami ? **Le CSEC a lancé un bristol d'invitation à tout décideur de cette entreprise en capacité de nous expliquer les décisions de la Fnac.**



## La nouvelle arène de l'info CSEC

résumé de chaque « comité social et économique Centralisé »

CGT Fnac On ne peut qu'adhérer.



facebook.com/cgtfnac/



cgtfnac.com



twitter.com/CgtFnac

instagram.com/cgt\_fnac



youtube.com/@cgtfnac768



Viva Engage : Cgt Fnac

