

**COMPTE RENDU DE LA RÉUNION ORDINAIRE**  
**DU COMITE SOCIAL ÉCONOMIQUE PSA RETAIL LILLE**

**25 février 2021 à 8 h 30**

**Réunion Skype et présentiel à Villeneuve d'Ascq**

Pour la Direction : L. CONVENANT Directeur Région Nord – H. JULIA ZMRH - A. DESCAMPS Pilote Économique – Y. BERNARD Secrétaire de direction

Pour les représentants du personnel

	<u>Titulaires</u>	<u>Suppléants</u>
<u>1<sup>er</sup> collège</u>	PRUVOST Marc <b>MACHNITZKE Gunther</b> <b>DEBAY Yorick</b> <b>VANDRIESSCHE Deborah</b> <b>DEVRIEZE Ludovic (abs)</b>	<b>DERONE BRUNO</b> (abs) PHILIPPE Brigitte (abs) SERRON Valérie THUILLIER Vincent (abs)
<u>2<sup>ème</sup> collège</u>	LESTIENNE Audrey (abs) <b>DERONE Christelle</b> <b>DOUBLECOURT Guillaume</b> PETIT Thierry (abs) LAMARRE Anthony (abs)	- CATTIAUX Thierry (abs) VELS Jérémy (abs) - -
<u>3<sup>ème</sup> collège</u>	<b>MICHALSKI François</b>	DECOTTIGNIES Jean-François (abs)
<u>Représentants syndicaux au CSE</u> : <b>CLÉMENT Émeline</b> (CFTC) - <b>SOUMEUR M'Hamed</b> (CGT) – DESPREZ Laurent (FO)		

*La séance est ouverte à 8 heures 30.*

M. DEBAY donne lecture d'une déclaration syndicale CGT :

*« Nous, élus CGT PSA Retail Plaque Nord, constatons des faiblesses dans le dialogue social depuis le début de la crise sanitaire. En effet, la qualité des échanges des réunions du CSE, qu'elles soient mensuelles ou extraordinaires, s'est fortement dégradée.*

*En conséquence, nous demandons à la direction, tant que les réunions seront maintenues en distanciel, de favoriser les débats en accordant des temps plus longs pour la prise de parole des élus.*

*En outre, nous demandons à recevoir les documents de consultation complets avec un délai d'examen suffisant pour rendre un avis motivé et éclairé. De même, les membres de la direction sont tenus de répondre aux interrogations formulées par les membres du CSE dans le cadre de cet avis.*

*Enfin, pour que l'avis des élus ne devienne pas une simple formalité à effectuer, nous demandons l'application des règles légales avec appel des membres élus et avis prononcé distinctement.*

*Merci pour votre attention. »*

M. CONVENANT s'étonne de cette déclaration, car un temps de parole est selon lui laissé à tout membre du CSE. Il rappelle qu'il n'empêche aucun participant de s'exprimer, et que la CGT dispose du même droit de parole que les autres organisations syndicales. Le CSE a le temps d'échanger, et aucun temps de parole n'a jamais été bloqué. Il estime donc que cette déclaration n'est pas étayée. L'entreprise a toujours maintenu un dialogue social multiplié lors de chaque événement traversé, et la direction a systématiquement permis à tous de parler, sur tous les sujets et en toute transparence. Il exprime donc son étonnement face à cette déclaration, qui lui semble être à charge. Il invite les

élus des autres organisations syndicales à s'exprimer s'ils le souhaitent sur ce sujet, notamment pour lui indiquer si certaines choses ne sont pas effectuées correctement.

M. MICHALSKI indique ne pas avoir compris pour quelle raison les votes sont évoqués dans cette déclaration.

M. DEBAY note que par exemple, des documents ont été délivrés aux élus le jour-même d'une réunion extraordinaire. Les élus ne choisissent pas leur droit de réponse, car ils recueillent d'abord l'avis des salariés qu'ils représentent. Le groupe PSA a fourni des explications concernant les importantes pertes subies par l'entreprise : il n'y a donc pas d'autre choix possible, et les élus le comprennent. Cependant, les propositions d'horaires présentées ne reflètent pas l'application des mesures qui en a été ensuite faite, et le vote a été fait « à la volée », sans que personne ne s'assure du caractère correct de la connexion, alors qu'il doit toujours se faire grâce à un appel.

M. CONVENANT rappelle que chaque personne présente est toujours appelée nominativement pour demander l'expression de son vote. Il note qu'il est possible pour M. DEBAY de venir assister à la réunion en présence à Villeneuve d'Ascq, car la capacité maximale de la salle n'est pas atteinte.

M. DEBAY indique avoir demandé aux interlocuteurs de parler plus fort la semaine précédente, afin que tous les élus puissent entendre, mais n'a pas obtenu de réponse à sa demande. Les élus assistant à distance à la réunion entendent correctement les propos de MM. CONVENANT et JULIA, mais entendent très peu les autres personnes présentes dans la salle. Concernant les horaires, les contraintes des collaborateurs n'ont pas été prises en compte. Les élus comprennent les problèmes de pertes financières, mais doivent disposer dès le départ d'explications concernant les choix d'horaires qui ont été faits. La CGT souhaite pouvoir disposer d'informations complètes pour discuter de ce sujet et prendre du recul, afin que les collaborateurs soient en phase avec l'entreprise.

M. CONVENANT s'enquiert de l'avis des autres organisations syndicales.

M. MICHALSKI souligne tout d'abord qu'il s'agit là d'une déclaration de la part de la CGT. La CFE-CGC estime au contraire qu'il est possible pour les élus de s'exprimer, et qu'en cas de problème, les élus ne sont pas contraints d'attendre une réunion du CSE pour solliciter la direction.

M. CONVENANT demande aux autres organisations syndicales si elles souhaitent s'exprimer concernant la déclaration faite par la CGT. Il demande aux élus s'ils estiment disposer de leur temps de parole, s'ils pensent qu'il leur est interdit de s'exprimer, ou si les explications ou les consultations qui sont proposées en séance ne sont pas claires. Il rappelle qu'il est disponible auprès de tous les élus, et réaffirme sa préoccupation d'être bien compris et entendu. La période actuelle contraint l'entreprise à adopter des organisations, des agilités et des rapidités d'exécution inconnues auparavant. Si les élus CGT le souhaitent, des points supplémentaires avec la direction pourront être organisés dans son bureau.

Mme SERROEN explique que le sujet des horaires a été traité trop vite. Les collaborateurs ont été informés le mardi après-midi que leurs horaires seraient modifiés le mercredi matin, et n'ont pas eu le temps de s'organiser dans leur vie personnelle ou de discuter de cette décision. Les élus n'ont pas eu le temps d'aller interroger les salariés pour savoir si ces horaires correspondent à leurs attentes.

M. CONVENANT remercie Mme SERROEN pour ces précisions. Il indique comprendre les difficultés liées à ce sujet. Il note que certains collaborateurs ont demandé et obtenu un délai pour leur permettre de s'organiser en famille. Les déclarations de M. DEBAY concernaient davantage l'action de la direction auprès des élus et leur droit d'expression et de discussion. Il rappelle qu'il est toujours à l'écoute, et favorable au dialogue.

Les situations actuelles apprennent beaucoup de choses à l'entreprise. Une modification des horaires n'est jamais effectuée par plaisir, car elle impacte la vie de tous les collaborateurs.

Cependant, il a été nécessaire d'avancer très vite, car le groupe PSA a demandé que ce sujet urgent soit traité en un temps record. Il tentera de préserver au mieux tous les collaborateurs, mais ne souhaite pas que des allégations soient faites concernant un obstacle de la direction à la liberté d'expression laissée aux représentants du personnel.

M. DEBAY fait remarquer que la plaque de Lyon a disposé d'une semaine de délai avant l'application des nouveaux horaires. Il estime qu'il aurait été nécessaire d'en discuter pendant quelques jours avant cette application, et constate que les salariés en congés ou absents n'ont pas été prévenus. La direction a présenté des propositions d'horaires, mais n'a pas expliqué que les chefs de service feraient un choix parmi ces propositions pour déterminer ceux qui s'appliqueraient sur leurs sites. Les collaborateurs ne sont pas satisfaits d'alterner entre des pauses déjeuner à 11 heures 30 et à 13 heures. Entre ces deux catégories, il existe une période durant laquelle le réfectoire est vide : deux « services » pourraient être créés, entre 12 heures et 13 heures, puis entre 13 heures et 14 heures.

M. CONVENANT rappelle que les horaires présentés en CSE extraordinaire se basent sur quatre cycles (avec ou sans les samedis). Selon les sites, entre un et quatre cycles peuvent s'appliquer. Les horaires proposés ne sont pas tous applicables dans leur totalité sur tous les sites, car les sites ne possèdent pas tous les mêmes dimensions, le même effectif à l'après-vente, ou le même volume d'heures et de clients à traiter. Sans cette agilité, l'accord ne servirait donc à rien. Il rappelle que les élus de Roncq peuvent tout à fait le contacter par téléphone ou venir le voir dans son bureau pour discuter. Il souhaite avancer, et note que tous les sujets ne peuvent pas être traités uniquement à travers le CSE. Il indique qu'il est nécessaire pour aller plus vite d'avoir l'intelligence de traiter les nombreux cas particuliers au juste niveau.

M. DEBAY constate que ce travail avancera de toute manière.

M. CONVENANT exprime son accord. Il demande aux élus de ne pas attendre une réunion du CSE s'ils souhaitent discuter avec lui d'un sujet particulier. La plaque de Lyon a peut-être adopté une mesure qui paraît meilleure, mais il rappelle que la plaque de Lille est la seule à avoir créé des commissions de suivi concernant ces changements d'horaire. L'objectif est de travailler de la manière la plus efficace pour protéger l'entreprise.

Mme SERROEN déplore que les élus n'aient pas été interrogés pour savoir si des améliorations pouvaient être apportées aux horaires proposés.

M. CONVENANT constate que l'entreprise n'a pas le choix sur ce sujet en particulier. Il n'y aura pas de choix concernant les horaires, mais un choix des cycles appliqués sur les points de vente.

M. DEBAY indique ne pas comprendre pour quelle raison il existe une coupure d'une demi-heure entre les plages horaires du déjeuner des deux équipes.

M. CONVENANT en prend note. Il demandera à Romain LALUCE de venir voir M. DEBAY et Mme SERROEN afin que ces pistes d'amélioration puissent lui être exposées. Si des modifications peuvent être faites pour apporter plus de pertinence, elles seront possibles. L'entreprise devra trouver de nouveaux moyens de se protéger, notamment suite aux risques de confinement pendant les weekends. Tout va très vite, et les cas particuliers causés par ces changements doivent être aidés et accompagnés. Encore une fois, il rappelle être à la disposition des élus pour discuter.

Mme SERROEN explique que les élus ont déjà discuté de ce sujet avec M. LALUCE, mais devaient obtenir l'accord de M. CONVENANT en CSE.

M. CONVENANT estime qu'il s'agit d'un travail qui peut être fait en dehors de l'instance pour gagner du temps : un aménagement d'horaires pourrait ensuite être validé en CSE.

M. DEBAY remercie M. CONVENANT.

Mme CLÉMENT demande si une nouvelle modification des horaires serait possible dans les mois à venir.

M. CONVENANT l'ignore : une nouvelle modification pourrait se produire la semaine suivante ou dans six mois, ou pas du tout.

M. MICHALSKI rappelle que l'accord est suspendu jusqu'à la fin du mois de mai.

Mme CLÉMENT constate qu'un nouvel avenant est donc possible.

M. CONVENANT rappelle que toutes les entreprises se trouvent dans un contexte difficile. Le confinement de la région de Dunkerque les weekends a été annoncé la veille au soir de cette réunion, et l'entreprise cherche de quelle manière elle peut commercer le weekend tout en respectant la loi.

### **1) Examen des questions relatives aux attributions des Représentants de Proximité**

M. CONVENANT indique qu'aucune question n'a été posée sur ce sujet.

### **2) Adoption du procès-verbal de la réunion du 28 janvier 2021**

M. CONVENANT note qu'il s'agit du premier procès-verbal rédigé par la société Prise de Notes.

M. MICHALSKI indique l'avoir transmis à tous les élus titulaires pour obtenir leurs remarques.

M. MACHNITZKE rejoint la séance. Le procès-verbal de la réunion du 28 janvier 2021 est approuvé à l'unanimité.

### **3) Exposé du président**

#### **➤ Activité commerciale / résultats économiques**

##### **VN**

M. CONVENANT annonce que l'activité commerciale a été complexe en février. L'activité de LMS progresse bien, et Peugeot a l'opportunité de réaliser un mois correct, mais la difficulté la plus importante réside dans l'activité de Citroën Lille, qui n'atteint même pas 50% de l'objectif. Une vente privée a été organisée en urgence la semaine précédente, et une société de coaching a été appelée.

L'activité Citroën atteint actuellement 56% de l'objectif de commandes et 29% de l'objectif de livraisons. De l'absentéisme a été constaté en raison de la Covid-19, mais le commerce est également difficile. Les ventes privées organisées ont été intéressantes (59 voitures vendues en deux jours). 60 voitures ont été vendues sur stock. Citroën est proche de 50% de son objectif de factures en février.

Le secteur de Dunkerque est sévèrement touché par la Covid-19, et de nombreux salariés y sont actuellement en quarantaine : il n'y a par exemple plus qu'un seul vendeur VO sur quatre actuellement. L'activité dans ce secteur sera donc difficile.

##### **VO**

M. CONVENANT indique qu'il est prévu d'atteindre le budget prévu pour l'activité VO. Celle-ci s'est greffée sur les ventes privées organisées localement durant les deux derniers weekends : 69 VO Peugeot et 67 VO Citroën y ont été vendus.

##### **APV**

M. CONVENANT note que l'activité après-vente est toujours en difficulté : les résultats annoncent moins de 90% de l'objectif concernant les heures et 90% de l'objectif de chiffre d'affaires total sur la

plaque ville. L'activité est assez égale sur toutes les marques, en dehors du secteur de Dunkerque qui est très impacté par l'épidémie, et réalise 75% de son objectif de chiffre d'affaires APV.

## Résultats économiques

M. CONVENANT annonce que le résultat économique prévu est peu satisfaisant, et approche 500 000 € de pertes.

JANVIER	TOTAL PLAQUE NORD			AC LILLE SECTEUR			AC LMS			AC LS + LMS			AC DUNKERQUE			AP LILLE			SLSDPR		
	A-1	REALISE	Ecart	A-1	REALISE	Ecart	A-1	REALISE	Ecart	A-1	REALISE	Ecart	A-1	REALISE	Ecart	A-1	REALISE	Ecart	A-1	REALISE	Ecart
CA Net	32 265	29 260	-3 005	8 362	6 050	-2 312	2 664	2 891	227	11 026	8 941	-2 085	2 493	1 882	-611	12 865	12 680	-186	5 881	5 757	-123
Volume VN	836	738	-98	202	140	-62	173	180	7	375	320	-55	82	55	-27	379	363	-16	0	0	0
RBA VN	-371	-183	188	-160	-56	104	12	40	27	-148	-17	131	20	-26	-46	-243	-140	103	0	0	0
Volume VO	810	677	-133	338	250	-88	0	0	0	338	250	-88	104	83	-21	368	344	-24	0	0	0
dont VOP	621	453	-168	289	178	-111	0	0	0	289	178	-111	70	56	-14	262	219	-43	0	0	0
dont VOM	189	224	35	49	72	23	0	0	0	49	72	23	34	27	-7	106	125	19	0	0	0
RBA VO	268	231	-37	85	96	10	0	0	0	85	96	10	43	46	3	140	89	-51	0	0	0
Sorties PR	331	341	10	253	384	131	0	0	0	253	384	131	414	559	145	380	258	-122	0	0	0
RBA PR	524	449	-75	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	524	449	-75
SORTIES PR EN APV	0	1 494	1494	0	451	451	0	0	0	0	451	451	0	108	108	0	935	935	0	0	0
Heures Totales	11 847	10 778	-1069	3 774	3 240	-535	0	0	0	3 774	3 240	-535	1 093	801	-292	6 980	6 737	-242	0	0	0
Dont HEC	9 791	9 872	81	3 193	3 009	-184	0	0	0	3 193	3 009	-184	830	578	-252	5 768	6 285	517	0	0	0
RBA APV	496	332	-163	160	113	-48	0	0	-0	160	113	-48	37	-19	-56	299	239	-60	0	0	0
RBA AUTRES (RENT)	-20	-68	-48	-10	-24	-14	-1	0	1	-10	-24	-13	-1	-2	-1	-9	-43	-34	0	0	0
TOTAL RBA	898	762	-136	76	129	53	12	40	28	87	168	81	99	0	-99	187	145	-43	524	449	-75
% CA Net	2,8%	2,6%	-0,2pt	0,9%	0,0%	-0,9pt	0,4%	0,0%	-0,4pt	0,8%	1,9%	1,1pt	4,0%	0,0%	-4,0pt	1,5%	0,0%	-1,5pt	8,9%	0,0%	-8,9pt
FSHI	-730	-698	32	-167	-207	-40	-29	-36	-7	-196	-243	-47	-52	-69	-17	-354	-250	103	-128	-135	-8
% CA Net	-2,3%	-2,4%	-0,1pt	-2,0%	0,0%	2,0pt	-1,1%	0,0%	1,1pt	-1,1%	0,0%	1,1pt	-2,1%	0,0%	2,1pt	-2,8%	0,0%	2,8pt	-2,2%	0,0%	2,2pt
Coût Immobilier	-378	-383	-5	-160	-114	46	-3	0	3	-163	-114	49	-8	-29	-20	-159	-181	-22	-48	-59	-11
% CA Net	-1,2%	-1,3%	-0,1pt	-1,9%	0,0%	1,9pt	-0,1%	0,0%	0,1pt	-1,5%	-1,3%	0,2pt	-0,3%	0,0%	0,3pt	-1,2%	0,0%	1,2pt	-0,8%	0,0%	0,8pt
ROC	-210	-319	-109	-251	-193	58	-20	4	24	-272	-189	83	38	-98	-137	-326	-287	39	349	255	-94
% CA Net	-0,7%	-1,1%	-0,4pt	-3,0%	0,0%	3,0pt	-0,8%	0,0%	0,8pt	-2,5%	-2,1%	0,3pt	1,5%	0,0%	-1,5pt	-2,5%	0,0%	2,5pt	5,9%	0,0%	-5,9pt
Hors plaque PR :	-559	-574	-15																		

M. DESCAMPS présente les résultats enregistrés pendant le mois de janvier 2021, comparés à ceux de l'année précédente. Le chiffre d'affaires diminue de 10% par rapport à janvier 2020 (qui avait déjà constitué une période complexe, avant même l'arrivée de l'épidémie de Covid-19). La plaque de Lille a enregistré un retard de 395 000 € en janvier 2021 par rapport au budget.

L'activité VN a été poussée pour aller rechercher les primes de performance à travers des mises en VD, ce qui a également permis d'enregistrer des parts de marché historiques (presque 30% des immatriculations pour Peugeot et Citroën en janvier) mais n'engendre pas de libération immédiate de primes. Pour la première fois depuis plusieurs mois, l'activité de LMS est en décalage par rapport à son budget. 98 factures VN de moins qu'en 2020 ont été enregistrés, soit 60 de moins que le budget. Ceci explique un décalage en termes de rentabilité : -248€ par VN facturé. Les concessions commerciales ont également été un peu plus fortes qu'habituellement.

L'activité VO atteint son budget, avec 32 VOP et 5 VO marchands au-delà du budget. La rentabilité unitaire est encore en dessous du budget : 341 € par véhicule, ce qui signifie qu'il manque encore 50 à 60€ pour atteindre l'objectif fixé, ce qui sera permis par une meilleure maîtrise des frais.

L'activité PR est en ligne avec l'objectif, avec un RBA PR établi à 449 000 €. Concernant l'activité APV au périmètre garage, le mois de février a suivi la tendance du mois de janvier : 90 % des heures enregistrées en 2020 ont été réalisées en janvier 2021. Le recul de ces heures concerne principalement les heures client, que l'entreprise tente donc de compenser grâce aux heures internes, qui génèrent moins de marge. Par conséquent, le RBA unitaire est de 31 € par heure facturée, contre 40 € par heure au budget.

L'activité Rent enregistre une perte de 68 000 € sur le mois. La couverture des loyers par le chiffre d'affaires n'est pas suffisante, notamment en raison du manque de fréquentation de l'après-vente.

Les différentes activités ont donc rapporté 762 000 € à l'entreprise, contre un budget qui était fixé à 1,2 million d'euros. Cette somme représente 2,6% du chiffre d'affaires, pour un objectif fixé à 4,1 %. Les frais de structure n'enregistrent pas d'effet significatif en dehors des effets de saisonnalité.

Le premier mois de l'année enregistre un décalage de 395 000 € par rapport à l'objectif budgété. La plaque lilloise suit la tendance enregistrée en France sur l'ensemble des activités, notamment l'APV.

L'activité de Citroën particuliers connaît un important retard au mois de février. LMS ira rechercher sur ce mois une surperformance en matière de factures et de livraisons. L'activité Peugeot est en cours d'ajustement sur le mois de février, et des primes pourront sans doute être recherchées sur ce mois. L'activité VO devrait tenir les volumes budgétés. L'activité APV est comme en janvier en retard de 10% par rapport à l'objectif. L'activité PR est en ligne sur le premier mois de l'année par rapport à son budget.

M. CONVENANT indique que le ROC est enregistré à -391 000 €, pour un budget de +72 000 € (y compris la plaque PR). La plaque PR a atteint son ROC global. La perte de ROC s'élève à 193 000 € pour Citroën. LMS atteint l'équilibre à +4 000 €, alors que leur budget s'élevait à -29 000 €, soit une différence de 32 000 €, qui vient amoindrir le décalage de Lille secteur. Le chiffre d'affaires net montre que LMS gagne presque 800 000 € de plus, tandis que Citroën Lille secteur en perd 800 000 €. Le ROC de Citroën Dunkerque était budgété à -12 000 €, et s'est établi à -98 000 € en janvier, soit une différence de -86 000 €. Enfin, l'activité de Peugeot avait été budgétée à un niveau atteignant presque l'équilibre (-3 000 €), et s'élève en fin de compte -287 000 €.

Ces données aboutissent pour l'activité garage hors plaque PR à une perte sèche de 574 000 € pour le mois de janvier 2021. Il note qu'il est évident que l'entreprise ne pourra continuer longtemps ainsi.

M. MICHALSKI s'enquiert du budget à fin février.

M. DESCAMPS répond que les résultats s'établissent pour l'instant à -80 000 €. Si les tendances se poursuivent, la plaque risque de se trouver à -1 million d'euros par rapport à l'objectif après deux mois d'exercice, d'où une grande urgence.

M. CONVENANT annonce que plusieurs plans sont en marche. Il indique travailler actuellement avec les équipes de FCA, afin de trouver une rentabilité transversale dans les délais les plus courts. L'entreprise multiplie les campagnes de notoriété, notamment sur le trafic APV. Des offres sont transmises à toutes les sociétés enregistrées dans les systèmes, afin de promouvoir des solutions de location de véhicules pour des durées diverses et des besoins agiles et ponctuels, sans passer par des contrats d'achat de longue durée. Il souhaite rendre l'activité *rent* profitable, afin de travailler comme un loueur et de compenser les difficultés de remplissage des ateliers.

M. MICHALSKI souhaite connaître le nombre de points de vente du groupe FCA sur la métropole lilloise.

M. CONVENANT explique qu'il travaille avec les équipes de ce groupe sur un plan stratégique à long terme (dix ans), et ne peut encore donner beaucoup de détails. Il indique notamment avoir demandé tous les contrats concernant Stellantis et les affaires en réseau propre dans la région. Deux sites Village Motors sont présents dans le secteur : Villeneuve d'Ascq (à proximité du site Peugeot) et à Englos. Ces sites ne représentent pas des volumes de ventes très importants : environ 750 VN et 800 VO, et un effectif de 40 personnes. Des synergies doivent être trouvées, et il indique travailler sur des implantations de PSA Retail sur leurs sites ou de FCA sur les sites de PSA Retail. L'objectif est de trouver une logique économique et commerciale rentable. Un nouveau point aura lieu au mois de mars pour travailler à la préparation des business plans et étudier de possibles opportunités dans les différentes implantations.



Il s'agit donc de deux sites, comportant de petits ateliers qui sous-traitent leurs opérations de carrosserie. Il souhaite récupérer au plus vite cette activité de carrosserie, mais il est nécessaire de déterminer le cadre légal de cette reprise d'activité (et notamment l'existence ou non d'une dépendance économique du prestataire, qui entraînerait un préavis d'un an). Un communiqué a été transmis le lundi précédent pour annoncer qu'Anne ABOUD a repris la direction de tout le réseau propre du groupe Stellantis, ce qui comprend tout le réseau propre de FCA en Europe. Il existe peu de sites Village Motors FCA en France.

M. MICHALSKI s'étonne de ces chiffres. Il imaginait l'implantation de ce groupe plus importante dans la région lilloise.

M. CONVENANT explique que FCA a aussi la particularité de donner des contrats. Il a donc demandé à FCA la liste de tous les possesseurs de contrats Fiat Professional dans la zone. De plus, le groupe FCA est fortement bousculé par d'anciens acteurs Fiat (concessionnaires et distributeurs) qui ne le sont plus, mais qui exportent et vendent tout de même sur le secteur.

### ➤ Satisfaction clients

M. CONVENANT présente les résultats en matière de satisfaction clients.

mardi 22 février 2021		YTD 2021		
Quartiles YTD	VN	APV	VO	
AC Dunkerque	Q1	Q1	Q2	
AC Lomme	Q1	Q4	Q3	
AC Hellemmes		Q4		
AC Roncq		Q3		
AC Roubaix		Q1		
	Q1	Q3	Q3	
AP Vda	Q3	Q3	Q3	
AP Faches	Q3	Q1	Q4	
AP Roncq	Q1	Q4	Q4	
AP Roubaix	Q1	Q3	Q4	
	Q2	Q3	Q4	
	VN	APV	VO	
DS Lomme	Q1	Q3	Q1	
	Q1	Q3	Q1	

**VN** : L'activité VN enregistre un bon résultat groupé, salué par les marques Peugeot, Citroën et DS. Un point d'attention est observé sur le site de Villeneuve d'Ascq, mais il indique s'être entretenu avec le président du groupe VERBAERE, dont les études sont celles qui pénalisent ce site et aboutissent à un résultat en Q3. Cette société a mis en place un plan d'action avec ses équipes dont les résultats devraient être visible assez rapidement. Le volume d'enquêtes sur le site de Faches est assez bas, et aboutit à un résultat en Q4.

Un travail est fait sur ce sujet avec une personne dédiée des équipes Pénélope pour faire de la relance téléphonique et anticiper les notes. Tous les sites Citroën et DS sont en Q1.

**APV** : L'activité après-vente connaît plus de difficultés. Celles-ci sont marquées à Lomme (en Q4). Roubaix conserve un bon niveau de recommandation. Quelques notes négatives ont été observées à Roncq, mais qui ne suscitent pas d'inquiétudes importantes. Les inquiétudes portent davantage sur les sites de Lomme et Hellemmes. Un chantier y est en cours : quatre personnes des équipes Pénélope travaillent maintenant exclusivement pour l'après-vente. L'activité Peugeot de Villeneuve d'Ascq enregistre un résultat en Q3, et celle de Faches est en Q1. Le chantier est le même pour les activités Peugeot et Citroën de Roncq. Peugeot Roubaix est en Q3 : une note est en cours de correction, car le client a commis une erreur. Il souligne l'importance d'une bonne volumétrie d'enquête, afin de protéger ces résultats des mauvaises enquêtes. Les animations sur la collecte d'emails sont très importantes. Les résultats en Q3 de DS Lomme ne constituent pas une situation habituelle, mais devraient se régulariser rapidement.

**VO** : Le site de Dunkerque enregistre un résultat en Q2. Lomme a enregistré un résultat en Q3 : après une très bonne salve, quelques mauvaises notes sont arrivées, encore une fois liées à l'appel de courtoisie qui n'est pas fait ou à des problèmes d'anticipation. Chaque enquête dont la note est inférieure à 9 points nécessite d'être compensée par 20 meilleures enquêtes. L'activité DS montre un résultat en Q1. Un plan d'actions a été initié pour l'activité VO de Peugeot, qui a enregistré une

importante vague de résultats en Q4 : le mois de janvier avait mal démarré, mais la tendance s'améliore rapidement pour Peugeot. Il manque 4 enquêtes à Faches, 17 enquêtes à Roncq et 5 enquêtes à Roubaix pour sortir de ce résultat en Q4.

L'activité APV commence à s'améliorer à Lomme, Hellemmes, Roncq et Roubaix. Les résultats de DS diminuent légèrement, et le site de Villeneuve d'Ascq ne se trouve pas dans une bonne tendance. Le site de Faches sort de l'ornière où il se trouvait, et remonte à 94 % de satisfaction en VO. La même performance sera plus difficile à Roncq, où il faudrait 45 enquêtes pour sortir du Q4 en VO. La difficulté rencontrée par l'après-vente est celle des clés d'accès : il est possible de disposer d'un bon taux de recommandation, mais les primes peuvent ne pas être débloquées si le taux de saisies utiles (TSU) est trop faible. Ce taux de saisies utiles a été atteint en VO et est proche de l'objectif en VN, mais il est encore nécessaire de travailler dessus pour l'APV, d'où la mise en place de deux personnes supplémentaires.

M. MICHALSKI demande si les cases grisées pour trois sites sont rattachées à un contrat.

M. CONVENANT explique que tous les résultats sont rattachés à un même contrat pour la marque Citroën, sauf en ce qui concerne l'APV.

**Résultats qualité** : M. CONVENANT présente les projections d'atteinte des primes arrêtées au 22 février.

L'activité VN Citroën à Dunkerque capte 100 % de la prime, tandis que Citroën Lomme et LMS en captent 92 %. L'activité Citroën VN obtient donc globalement 93 % de la prime (soit un manque à gagner de seulement 4 650 €), et dépasse donc l'objectif qui était fixé à 80 %. Les primes de majoration (essais et rappels) sont toutes éligibles au deuxième ou au troisième palier.

*M. DESCAMPS quitte la séance.*

L'activité VN globale de Peugeot obtient 64 % de la prime atteignable. L'impact provient principalement du site de Villeneuve-d'Ascq, qui atteint seulement le premier palier de rémunération pour les recommandations et qui enregistre un manque à gagner de 27 000 € pour le critère des essais. Le site de Faches atteint 71 % de la prime. Les sites de Roncq et de Roubaix captent 100 % des primes.

L'activité VN de DS capte 100 % des primes.

L'activité VO globale de Citroën obtient 51 % de la prime atteignable, soit un manque à gagner de 8 400 €. Le site de Dunkerque enregistre un résultat de 63 % de la prime et celui de Lomme un résultat de 47 %. Un travail est en cours à Dunkerque, mais ce site ne dispose plus des effectifs nécessaires à cause de l'épidémie de Covid-19. Un travail est en cours à Lomme concernant le positionnement de la recommandation et le soin apporté aux véhicules.

L'activité VO globale de Peugeot obtient seulement 33 % de la prime atteignable. Le site de Villeneuve-d'Ascq capte 43 % du niveau de prime atteignable. Le site de Faches enregistre des résultats à 0 point sur les recommandations, le soin aux véhicules et les rappels : un point sur ce sujet a donc été fait avec Antoine FOUILLE. Le site de Roncq n'atteint pas ses objectifs en matière de recommandation, mais atteint le second palier de rémunération pour le soin au véhicule et le premier palier pour les rappels, ce qui aboutit à une prime atteinte à hauteur de 10 %. Roubaix ne remplit pas non plus ses objectifs en matière de recommandation, mais atteint le troisième palier de rémunération sur les deux autres critères, pour un total de 40 % de la prime atteignable. Un travail doit donc être fait sur l'activité VO de Peugeot, pour chercher à récupérer ce potentiel qui s'élève à environ 22 000 €, dont seuls 7 000 € sont aujourd'hui captés.



L'activité VO de la marque DS capte 100 % des primes. Le tableau comporte une erreur sur les montants.

L'activité APV globale de Citroën ne capte que 10 % de la prime atteignable, soit un manque à gagner total de près de 80 000 €. Le site de Dunkerque capte 52 % de la prime, et obtient un bon résultat en matière de recommandation. Cependant, seuls les sites de Dunkerque et de Roubaix ont obtenu un taux de saisies utiles suffisant. Le site de Roncq a atteint le premier palier de rémunération pour le critère des recommandations, mais son taux de saisies utiles étant insuffisant, il ne capte donc rien de la prime atteignable.

L'activité APV de la marque DS enregistre également un TSU insuffisant. Par conséquent, malgré un bon taux de recommandation, aucune prime n'est obtenue.

L'activité APV globale de Peugeot obtient un total de 14 % des primes atteignables. Le manque à gagner est de 139 000 €, dont 80 000 € sont liés aux résultats du site de Villeneuve-d'Ascq. Plusieurs milliers d'euros supplémentaires pourraient être obtenus si le critère des TSU était atteint. Le site de Faches obtient 34 % de la prime atteignable, et peut faire mieux en matière de mobilité et de rappel. Le site de Roncq obtient un score de 0 point en recommandation et son TSU est insuffisant. Le site de Roubaix atteint son objectif en matière de TSU, et capte 66 % des primes atteignables, avec un premier palier de rémunération atteint pour les recommandations et le deuxième palier atteint pour la mobilité et les rappels clients.

#### Visites mystères :

M. CONVENANT rappelle que ces résultats sont comptabilisés à une fréquence trimestrielle pour Citroën et à une fréquence semestrielle pour Peugeot.

Trois visites ont eu lieu lors de la première vague pour l'activité VN de Peugeot. La moyenne des scores obtenus est de 635 points, avec une très bonne enquête à Villeneuve-d'Ascq, et une enquête plus faible à Faches (95 points) liée au fait que le client n'a pas été pris en charge. Il indique étudier ce qui s'est passé avec Antoine FOUILLE et les personnes sur place. Lorsque tous les salariés sont occupés, il n'y a pas d'autre choix que d'accorder un autre rendez-vous : l'annulation de cette note a donc été demandée.

Deux enquêtes ont eu lieu sur des sites Citroën VN, qui ont abouti à un score moyen de 749 points (953 points à Hellemmes et 545 points à Roubaix). Sur le site de DS Roncq, c'est un CQP qui a pris en charge le client car le vendeur était occupé : une réclamation a été émise pour la note attribuée.

M. MICHALSKI s'étonne de cette faible note : le client mystère doit normalement se dévoiler pour procéder à un débriefing de son passage, et aurait donc dû savoir que son interlocuteur était un CQP.

M. CONVENANT explique que cela a été fait, mais que ces clients mystères disposent d'une trame qu'ils doivent appliquer. Il revient à PSA Retail d'apporter une réclamation.

#### ➤ **Point avancements projets/ transformation**

M. CONVENANT rappelle que le chantier de Villeneuve d'Ascq démarrera durant le mois prochain, et les espaces de la première zone qui sera détruite ont commencé à être libérés. Les zones où travaillent les équipes du marketing, du BtoB, de la mise en main et de la livraison seront détruites en priorité. Tous les salariés concernés ont été informés. Il annonce qu'il sera certainement nécessaire de libérer le parking collaborateurs du site de Villeneuve d'Ascq, afin de laisser un espace suffisant pour la réception de fournitures de chantier. Il encourage donc les salariés à s'organiser dès à présent. Ce parking sera réquisitionné, et pourrait même disparaître suite à l'arrivée sur le site de

Citroën. Il note que des solutions de stationnement existent aux alentours, et que les salariés des autres concessions aux alentours stationnent fréquemment à l'extérieur de leur entreprise.

Les projets de transformation en lien avec le groupe FCA étant encore à l'état de prémices, et il n'y a pas d'autres informations à communiquer à ce sujet.

➤ **Point sur l'absentéisme et les accidents de travail.**

M. JULIA présente les résultats en matière d'absentéisme établis à fin janvier 2021. L'absentéisme de la plaque Nord s'élève 6,09 % : 7,38 % pour Citroën et 5,19 % pour Peugeot. L'entreprise PSA Retail France a connu durant la même période un absentéisme de 3,44 %. Le site de Dunkerque enregistre un résultat de 12,16 % : la plupart de ces absences sont liées à l'épidémie de Covid-19.

À fin janvier, aucun événement accidentel ne s'est produit, aboutissant à un TF1 et un TF2 conformes aux attentes. Un événement s'est produit au mois de février, et sera commenté lors du prochain CSE.

➤ **Déploiement de la nouvelle offre collaborateurs After Market**

M. JULIA annonce la mise en ligne d'un portail après-vente dédié aux collaborateurs de PSA Retail et de PSA Auto. Celui-ci permet d'offrir un parcours après-vente multi-marques personnalisé en ligne, pour toutes les réparations et l'entretien des véhicules des collaborateurs et de leur famille. Les remises collaborateurs seront ainsi intégrées dans les devis, ce qui favorisera la transparence des prix. Ce site permettra également de promouvoir les offres collaborateurs dans les réseaux après-vente Eurorepar Car Service et PSA Retail. Ce site a été lancé le 3 février 2021, à l'adresse « [www.psaemployeeoffer.fr](http://www.psaemployeeoffer.fr) », et une communication a été publiée à ce sujet.

➤ **Information sur la signature de l'accord QVT**

M. JULIA indique qu'un accord sur la qualité de vie au travail a été signé par les quatre organisations syndicales le 26 janvier 2021. Cet accord comporte quatre grandes orientations : les conditions de travail, le management et l'expérience du salarié, le collectif de travail, et la conciliation de la vie professionnelle et de la vie privée.

La santé et la sécurité au travail constituent la première exigence du groupe, et de nombreuses actions dans ce domaine ont déjà été engagées ces dernières années. Celles-ci portent principalement sur : la maîtrise des risques et des outils d'alerte, la formation des managers et des salariés, le management des RPS (risques psychosociaux), et l'environnement de travail des collaborateurs. Concernant le management des RPS, il rappelle qu'une enquête ESSP a été proposée en fin d'année 2020 et que des groupes de travail sur les RPS ont été initiés sur la plaque de Lille. Ces groupes de travail se sont réunis deux fois, et une dernière réunion de proposition de mesures est prévue au mois de mars. Les managers de la plaque ont suivi une formation en octobre 2020.

Le deuxième axe de travail porte sur le management et l'expérience des salariés. L'objectif est de donner du sens et de porter de la vision en accompagnant les managers, en détectant les potentiels d'évolution, en développant les compétences et en fidélisant les collaborateurs.

Le troisième axe porte sur le collectif de travail, et contribue de manière très importante à la qualité de vie au travail. Pour cela, il est nécessaire de faciliter la communication entre les services, de fédérer les équipes et d'oser la mise en place d'une diversité des profils.

Le troisième axe concerne la conciliation de la vie professionnelle et de la vie privée des collaborateurs. Il implique tout d'abord une souplesse horaire pour permettre au salarié de mieux gérer d'éventuelles contraintes de temps. Pour cela, il sera par exemple possible d'aménager l'horaire de travail à titre exceptionnel, pour un motif personnel impératif et ponctuel : il sera ainsi possible avec accord du manager de mettre en place une arrivée ou un départ décalé sur une journée de travail.

Il sera également possible d'aménager les horaires de la journée de travail (sans modification de la durée de travail hebdomadaire) pour l'accompagnement d'une personne en perte d'autonomie, sur une période à durée déterminée d'un mois maximum (renouvelable une fois). Cet aménagement sera formalisé par un avenant au contrat de travail, et sera soumis à l'accord du manager et du ZMRH, ainsi qu'à la présentation d'un justificatif.

M. CONVENANT fait remarquer qu'il s'agit là de mesures qui sont déjà appliquées.

M. JULIA ajoute qu'il sera permis à chaque salarié parent une souplesse horaire le jour de la rentrée scolaire de septembre, jusqu'à deux heures. Ces heures ne devront pas être récupérées. Cette mesure concerne les enfants scolarisés jusqu'au collège. Si les deux parents travaillent dans l'entreprise, ils peuvent tous les deux en bénéficier. Un délai de prévenance de 15 jours est demandé.

Le dispositif de don de jours de repos est étendu au-delà des cas concernant des enfants malades : il pourra dorénavant concerner les collaborateurs dont le conjoint est gravement malade, ou qui aident une personne en situation de handicap connaissant une perte d'autonomie importante. Ce dispositif est alimenté par des dons de salariés, ainsi que par le fonds de solidarité Covid-19 issu de l'accord du 5 avril 2020 (dont le solde est pour le moment positif à hauteur de 449 jours). Il ne sera plus nécessaire d'avoir consommé l'intégralité de ses jours de repos avant de pouvoir bénéficier de ce dispositif : il faudra en revanche avoir déjà utilisé le jour « enfant malade » tel que défini dans l'accord de convergence pour des dons liés à un enfant malade. Les salariés ayant perdu un enfant et souhaitant bénéficier du dispositif de don de jours devront également consommer au préalable les jours de congés payés prévus par la loi, la convention collective et l'accord de convergence.

Deux formes de travail à distance seront mises en œuvre à partir du 1<sup>er</sup> juin 2021 au plus tard : le télétravail, et le travail à distance.

Le télétravail sera accessible à tous les salariés de PSA Retail, à l'exception de ceux dont l'activité doit avoir lieu principalement sur site. Il sera ouvert aux salariés possédant au moins 12 mois d'ancienneté (ou 6 mois en cas d'accord du salarié, du manager et du ZMRH). Le personnel encadrant une équipe dont les membres exercent une activité ne pouvant être réalisée en dehors des locaux de l'entreprise ne pourra travailler à distance que de manière occasionnelle. Les alternants et stagiaires ne sont pas éligibles au télétravail.

Deux formules de télétravail existent : le télétravail hebdomadaire ou mensuel. Dans le cadre du télétravail hebdomadaire, le collaborateur devra choisir en concertation avec son manager entre 1 et 3 jours fixes de télétravail par semaine, qui seront formalisés par un avenant au contrat de travail. Dans le cadre du télétravail mensuel, un volume mensuel de jours de télétravail (entre 3 et 12 jours) sera fixé, et utilisé dans la limite de 3 jours par semaine maximum. Le placement de ces jours devra être choisi avec le manager par email en début de mois, et seul le volume mensuel de jours de télétravail sera indiqué dans l'avenant au contrat de travail. L'entreprise dotera les salariés concernés du matériel nécessaire (ordinateur portable et casque audio), et pourra participer au financement de mobilier bureautique (50 % du coût d'achat, dans la limite de 150 € TTC maximum). Une indemnité forfaitaire de 10 € par mois sera versée aux télétravailleurs, quel que soit le nombre de jours.

Le travail à distance, à la différence du télétravail, ne fera pas l'objet d'un avenant au contrat de travail. Il sera ouvert à tous les salariés disposant d'au moins 6 mois d'ancienneté, à l'exception de ceux dont l'activité doit être réalisée dans les locaux de l'entreprise. Les stagiaires et les alternants seront éligibles au travail à distance. Chaque collaborateur éligible sera doté d'un compte de 25 jours qui apparaîtra dans « NetRH », et pourra demander un jour de travail à distance comme il demanderait un jour de congé. Il pourra exécuter ce jour de travail de chez lui ou d'un autre lieu. Ces jours de travail à distance pourront être utilisés par journée ou par demi-journée, dans la limite de 4 jours par mois et de 2 jours par semaine. Le collaborateur doit pour cela être équipé d'un ordinateur portable et d'une connexion internet.

Le droit à la déconnexion pendant les heures de repos est également affirmé dans cet accord QVT. Aucun salarié n'est tenu de prendre connaissance ou de répondre à des emails ou messages à caractère professionnel (sauf cas d'urgence) en dehors des heures habituelles de travail. Chacun doit veiller à ne pas solliciter ses équipes ou collègues pendant les périodes de repos, sauf en cas d'urgence.

L'accord de convergence a été adapté par cet accord pour acter le déversement automatique des droits à congés dans le CET fin mai, sous réserve que le CET du collaborateur ne soit pas déjà plein. Un message d'alerte automatique sera transmis en mars et en avril aux collaborateurs dont le CET ne pourrait accueillir le déversement.

#### ➤ Information du CSE sur la NAO salaire 2021

M. JULIA rappelle que la troisième réunion de négociation des salaires a eu lieu le mardi 23 février. Un accord a été proposé aux partenaires sociaux, et leur réponse est souhaitée pour le lundi suivant. Les mesures salariales pour l'année 2021 seront indiquées au CSE lors de la prochaine réunion.

#### 4) Rapport trimestriel

M. JULIA présente les données de ce rapport trimestriel portant sur le 4<sup>e</sup> trimestre de l'année 2020. À fin décembre, 356 personnes étaient employées en CDI au sein de la plaque (285 hommes et 71 femmes).

#### CONTRATS A DUREE INDETERMINEE POUR LES MOIS DE :

*Octobre / Novembre / Décembre*

		Ouvriers	Employés	Agents de Maîtrise	Cadres	TOTAL GENERAL
Mois de : <b>10/2020</b>	HOMMES	101	14	120	48	283
	FEMMES	1	34	34	5	74
	<b>TOTAL</b>	<b>102</b>	<b>48</b>	<b>154</b>	<b>53</b>	<b>357</b>
Mois de : <b>11/2020</b>	HOMMES	101	14	121	47	283
	FEMMES	1	34	34	5	74
	<b>TOTAL</b>	<b>102</b>	<b>48</b>	<b>155</b>	<b>52</b>	<b>357</b>
Mois de : <b>12/2020</b>	HOMMES	103	14	123	45	285
	FEMMES	1	34	30	6	71
	<b>TOTAL</b>	<b>104</b>	<b>48</b>	<b>153</b>	<b>51</b>	<b>356</b>

13 salariés travaillent à temps partiel (4 hommes et 9 femmes). 46 apprentis étaient employés à fin décembre 2020 (39 hommes et 7 femmes). Enfin, les cotisations sont payées dans les délais légaux pour les sites de la plaque.

## 5) Animation RVC/PPR

M. JULIA indique que pour la RVC des informations les plus récentes ont déjà été transmises lors du CSE du mois de janvier 2021. Le dernier versement a eu lieu au mois de février, et le prochain versement aura lieu à la fin du mois de mai pour les RVC liée au premier trimestre de l'année 2021.

Concernant la PPR, les résultats du mois de janvier 2021 sont les suivants :

Total Effectif	Accès en % Prime Perf		NB EFFEC PRIME A 120€	Accès en % prime Vol		NB EFFEC PRIME A 60€	Accès en % Prime Sécu		NB EFFEC PRIME A 20€
	Total Prime Perf			Total Prime Volume			Total Prime secu		
93	12	13%	3	45	48%	24	89	96%	42

Le pourcentage de salariés éligibles à la prime de performance est légèrement inférieur à la moyenne de PSA Retail France (18%), mais celui de salariés éligible à la prime volume et à la prime sécurité est nettement supérieur à la moyenne nationale (28% et 85%).

## 6) Point sur la campagne entretien individuel « évaluation 2020 » et objectifs 2021

M. JULIA annonce que la première partie de cette campagne est en cours, à savoir les entretiens individuels de performance portant sur l'année 2020. Le taux de réalisation de cette campagne s'établit actuellement à 52 % (correspondant à la moyenne nationale). Une relance a été faite la semaine précédente, et une communication centrale devrait être publiée le lendemain de cette séance : si nécessaire, un nouveau rappel sera transmis sur la plaque. La prochaine étape concerne la fixation des objectifs, et doit avoir lieu à partir du 31 mars 2021.

Les entretiens individuels des ouvriers et des employés étant toujours réalisés sur papier, un suivi de ces entretiens sera réalisé, et une présentation de ce suivi sera faite au CSE lorsque davantage d'informations seront disponibles.

M. CONVENANT note que M. DEBAY avait signalé lors de la précédente réunion du CSE le cas de personnes n'ayant jamais bénéficié d'un entretien avec leur supérieur hiérarchique. Il souhaite que les noms de ces personnes lui soient communiqués par écrit afin d'avancer rapidement sur ce sujet.

Mme SERROEN indique que ces cas semblent surtout concerner des secrétaires.

M. CONVENANT explique qu'il souhaite disposer de noms précis afin de procéder à des vérifications.

M. DEBAY en prend note, et transmettra ces informations.

## 7) Questions diverses

M. DEBAY annonce avoir reçu à l'instant des informations confirmant l'existence d'un troisième cas de Covid-19 sur le site de Roncq.

M. CONVENANT en prend note. Il explique avoir fait venir sur le site de Dunkerque une infirmière pour réaliser des tests de dépistage sur site pour tous les salariés intéressés. Une telle démarche peut permettre de détecter les personnes asymptomatiques et de protéger l'ensemble des salariés.

Si les élus du site de Roncq craignent un risque de propagation, un dispositif similaire peut être envisagé pour ce site.

M. DEBAY juge cette idée judicieuse. Deux cas avaient été déclarés jusqu'à présent, parmi un binôme. Le premier salarié a déclaré des symptômes en début de semaine, mais son binôme a continué à travailler, puis a été dépisté comme étant positif récemment.

M. JULIA précise que deux cas-contacts possibles sont actuellement identifiés.

M. MICHALSKI demande si certains de ces collaborateurs de PSA ayant montré des symptômes de la Covid-19 sont actuellement hospitalisés.

M. CONVENANT répond négativement. Il demande aux élus de Roncq s'ils souhaitent que des recherches soient lancées pour organiser un dépistage sur le site.

Mme SERROEN estime également que cette démarche serait judicieuse.

M. CONVENANT en prend note, et discutera de ce sujet avec Cédric BRUNEEL. Il insiste sur le fait qu'il est capital pour tout collaborateur de ne pas venir dans l'entreprise en cas de symptôme : le cas s'est déjà produit trois fois, et il s'agit d'un risque important pour tous.

Mme SERROEN souhaite savoir s'il est vrai que la désinfection des véhicules n'a plus lieu depuis une semaine.

M. CONVENANT précise que cette prestation était auparavant sous-traitée, mais qu'il a été décidé en raison du contexte économique et du niveau d'activité de l'après-vente de faire réaliser cette prestation par les équipes de PSA Retail. Les mesures de désinfection des véhicules ont été précisées dans la 7<sup>e</sup> version du protocole du groupe PSA.

M. DOUBLECOURT demande si la mention concernant des horaires d'ouverture en continu de l'atelier de Lomme peuvent être supprimées du site internet. En effet, des clients se présentent souvent en réception le midi, alors que personne n'est présent pour les accueillir.

M. CONVENANT constate que des clients sont donc intéressés par ces horaires, et qu'il faudrait peut-être ouvrir la réception pendant cette période.

M. DOUBLECOURT ignore si cette ouverture pendant la période du déjeuner serait rentable. Les clients se présentent surtout pour récupérer des véhicules.

M. CONVENANT en prend note.

M. DOUBLECOURT ajoute que des problèmes de bouchages se produisent toujours au niveau des sanitaires des vestiaires de l'atelier de Lomme, malgré les travaux effectués.

M. CONVENANT indique qu'il en discutera avec Cédric BRUNEEL.

M. DOUBLECOURT s'interroge sur la possibilité d'une campagne visant à offrir une partie de la franchise pour les sinistres. Le manque d'argent en raison de la crise sanitaire actuelle et la présence d'une franchise importante peut empêcher des réparations. Il pense qu'une telle campagne pourrait attirer un peu plus d'activité.

M. CONVENANT note que de telles offres sont parfois proposées. Cependant, les franchises des clients ne sont pas toutes identiques. Sur les assurances, l'entreprise propose déjà des remises de 13,5%, et ne gagne donc presque rien, puisque la marge moyenne est de 17% à l'après-vente.

M. DOUBLECOURT fait remarquer que la remise pourrait ne porter que sur une partie de la franchise, et non sa totalité. Les franchises très élevées sont rares.

M. CONVENANT étudiera cette hypothèse.



Mme SERROEN constate que les jours d'ancienneté ne figurent plus sur les bulletins de salaire depuis le mois de janvier, tout comme les jours placés sur le CET.

M. JULIA répond que ce problème est connu, et qu'un incident informatique a été déclenché au niveau central. Il souhaite rassurer les élus : les jours de congés sont bien présents dans l'outil SIRH, et ils ne sont pas perdus, même s'ils ne sont pas visibles.

M. MICHALSKI juge que l'essai réalisé avec le prestataire Prise de Notes lors de la précédente réunion a été concluant. Un engagement d'un an est demandé par cette société.

M. CONVENANT note que les difficultés de connexion rencontrées par les élus pourraient être résolues par l'utilisation d'un ordinateur pour la lecture de la présentation (dont le micro serait coupé) et d'un téléphone en parallèle pour assurer une bonne écoute et une bonne communication sonore. Il demande aux membres du CSE s'ils sont favorables à un engagement d'un an avec la société Prise de Notes pour la prestation de rédaction de comptes-rendus.

*Les membres du CSE expriment leur approbation.*

M. DEBAY demande si les tableaux d'affichage du CSE peuvent être récupérés, puisque les équipes sont amenées à déménager. Il constate que la CGT ne dispose toujours pas de tableaux d'affichage sur tous les sites, comme à Citroën Lomme par exemple.

M. CONVENANT prend note de ce point.

M. MACHNITZKE rappelle que des tableaux récupérés sur le site de Lesquin sont peut-être entreposés au magasin pièces de rechange.

M. CONVENANT demande à M. MACHNITZKE d'examiner cette possibilité.

*La séance est close à 10 heures 55.*

**La prochaine réunion ordinaire est fixée au 26 mars 2021 à 8h30  
(réunion par Skype et présentiel à VDA)**

Le Secrétaire

F. MICHALSKI

Le Président du CSE

L. CONVENANT