

# ENTREPRENDRE EN VAUCLUSE *Couleur Medef*



**Catherine, après un 3<sup>e</sup> cycle en gestion et finances, vous êtes rentrée chez Auchan hypermarchés. Vous avez démarré comme chef de rayon il y a 22 ans et gravi les échelons.**

**En 2015, vous avez souhaité retourner au plus proche du terrain, au contact des équipes des caisses et services.**



## • *Que vous a apporté ce parcours en grande distribution ?*

Ce parcours chez Auchan m'a permis de travailler avec des femmes et des hommes passionnés par leur métier. Mon parcours a été riche sur des métiers différents tous orientés vers le client. Le commerce est un métier en perpétuel mouvement, il faut s'adapter, inventer. Auchan est une entreprise ancrée sur le territoire et historiquement sur le Vaucluse depuis 1974, elle m'a permis de changer de métier, de magasin et d'évoluer.

En parallèle, je me suis engagée dans le monde associatif sportif, belle expérience, riche en rencontres humaines. Sans tous ces bénévoles, les clubs ne pourraient pas fonctionner. J'incite chacun à s'engager dans le monde associatif

## • *Parlez nous de votre entreprise :*

Auchan en Vaucluse emploie 1250 personnes en CDI dont la moitié sur Le Pontet et en moyenne une centaine de CDD plus 150 personnes en renfort sur la fin d'année. Si la parité est respectée, elle reste insuffisante dans les métiers d'encadrement ou de direction mais des efforts sont notables. Les départs en retraite, congé parentaux et autres sont globalement remplacés. Sur le Pontet, nous sommes sur un recrutement moyen de 70 CDI pour 70 départs.

## • *Quelle place réservez-vous aux personnes en situation de handicap ?*

Nous sommes au-delà du taux de 6% imposé, 86 personnes sur le seul magasin du pontet. Notre volonté est de maintenir dans l'emploi nos collaborateurs qui souffrent d'un handicap, en étudiant les

meilleures solutions possibles. Cela passe par l'aide financière pour l'appareillage auditif des collaborateurs malentendants jusqu'au matériel de manutention spécifique. Nous accueillons régulièrement des jeunes stagiaires en situation de handicap mental pour une première découverte de l'entreprise qui leur apporte beaucoup ainsi qu'aux collaborateurs. **Le vivre ensemble est une conviction forte de l'entreprise.**

## • *Avez-vous une politique d'apprentissage et de formation par l'alternance ?*

C'est une voie privilégiée pour créer nos ressources de demain. Du CAP au master 2, nous accompagnons sur le magasin du Pontet plus d'une trentaine de jeunes. Nous sommes fiers de leur réussite. Plusieurs d'entre eux sont embauchés en CDI à l'issue de leurs études. Par un partenariat fort avec l'ANPE du Pontet depuis 3 ans, des demandeurs d'emplois sont recrutés sous contrat CQP de 6 mois. Ce type d'alternance leur permet de reprendre confiance en eux, de se former et de préparer un diplôme qualifiant en « caisse et mise en rayon ». A l'issue, 80% d'entre eux trouvent un emploi grâce à cette double compétence.

## • *Quelle démarche avez-vous au niveau de la promotion interne ?*

C'est un marqueur fort de l'entreprise, plus de 50% des collaborateurs ont bénéficié d'une promotion interne. Nous avons plus de 80 métiers dans nos hyper. Les parcours de formation en interne sont nombreux et les passerelles entre les métiers sont facilitées. Nous avons des directeurs (trices) d'hypermarchés qui ont débuté leur carrière à Auchan comme employé.

## • *Comment gérez-vous les Conflits Sociaux ?*

Le dialogue avec les partenaires sociaux est réel et franc. Certains sujets sensibles au national sont parfois repris en local. **Nous avons l'exemple de l'action en justice engagée en 2015 par un syndicat local sur la contestation de la nécessité du travail de nuit. Au final la justice nous a donné raison.** Nous vendons plus de 200 000 articles par jour, le travail de nuit est nécessaire pour remplir nos rayons. Nos dernières NAO ont débouché par un accord signé par la CFTC, CFDT & FO. L'ambiance dans nos hypers du Vaucluse est bonne. **Une grande majorité des collaborateurs sont fiers de leur entreprise qui est le plus gros employeur privé du département.**

## • *Les grandes surfaces sont fortement décriées et considérées comme les fossoyeurs du petit commerce, elles sont à leur tour impactées par le e-commerce, qu'en pensez-vous ?*

Toutes les formes de commerce sont aujourd'hui confrontées à un défi immense : s'adapter face au e-commerce qui représente 11,2% du commerce en France et qui prend régulièrement de la part de marché. Celle-ci était à 4,5% en 2014.

Face à cette nouvelle forme de distribution, dans un contexte concurrentiel interne, et avec un recul du pouvoir d'achat des ménages, notre offre doit être « phygitale », contraction de physique et digital. Commerce physique, 80% des clients resteront sur cette formule, digital, car très rapidement 20% de nos clients adopteront le commerce en ligne.

Auchan répond déjà au défi du digital par les drives qui connaissent un grand succès, par des formes de commerce en ligne Auchan.fr, Auchan direct, et par une combinaison du physique et du digital. Exemple : commander en ligne un produit et venir le récupérer dans le magasin de son choix 1 heure plus tard.

En Chine, Auchan s'est allié avec Alibaba, mastodonte du e-commerce en Asie pour accélérer cette transformation phygitale et ainsi montrer la voie à tous les autres pays d'Auchan Retail.

## • *L'UPMEDEF84 est le plus gros porteur de mandat sur le département, vous n'avez pas hésité à vous porter candidate aux élections de la CCIT84 sur une liste portée par l'UP-MEDEF 84.*

## • *Quel regard portez-vous sur l'engagement patronal, que pouvez vous attendre d'une Chambre de Commerce et d'Industrie territoriale ?*

Pour moi, être candidate aux élections de la CCIT84, était un moyen de participer à la vie économique du territoire, de rencontrer des personnes engagés sur d'autres formes de commerce. Il était très important que le commerce de grande distribution soit représenté au niveau du Medef, car c'est un acteur majeur en termes d'emplois. Personnellement, il était important pour moi de représenter ma société Auchan et de démontrer notre complémentarité avec les commerces de centre ville. Nous entendons souvent une opposition entre le commerce de centre-ville et nous, en réalité, nous apportons une offre rassemblée en un même lieu qui répond à une attente des consommateurs, le centre commercial est un centre de vie. Le commerce de centre-ville est lui complémentaire, accessible à pied, pour un client urbain qui ne fréquente pas forcément le centre commercial.

Il est important que la chambre de commerce et d'industrie soit présente en Vaucluse et soit forte.

**L'UP-MEDEF84 et ses 17 élus y veilleront.**