

Compte rendu du CSEC des 30 juin et 1er juillet 2026

Validation des PV des CSEC de février et d'avril 2026.

Report du point au prochain CSEC.

Partage autour des enjeux et des projets de la direction services clients.

Structure Tunnel :

Présentation de la structure tunnel pour l'encaissement (idem Decathlon).

Adaptable en fonction de la spécificité physique du magasin.

Permet de fluidifier mais quid de la taille des caddies dans nos structures, du manque de personnel (1 hôtesse pour 4 SCO) , de la DI que cela engendre...

Encore une décision prise et tester en mode silo sans réelles connaissances du terrain.

Confirmation qu'aucune transformation sera faite en magasin si sa structure ne lui permet pas.

QBAT PAY :

Encaissement en mobilité en cours des matériaux. En test à partir de fin août.

Magasin non défini.

Sécurisation des remises collaborateurs :

Authentification en caisse via l'application ou vérification de l'identité.

Restitution de la CSSCTC.

Taux de fréquence 14,43, taux de gravité 1,80 sur 12 mois glissants.

Demande d'un point à l'ordre du jour du prochain CSEC sur l'ouverture à 7 heures et ses conséquences économiques et sécuritaires.

L'affiche national de l'aide au chargement sera présentée à la CSSCTC lundi 6 juillet.

Nous alertons sur la récurrence des signatures de fiches de protocoles logistiques (traitement des palettes a dossierets, gerbage ...) qui pour nous, ont un but disciplinaire. Nous demandons à ce que ce type d'information soit faite de façon pédagogique et collective sans signature quelconque et rappelons que le salarié signe un contrat de travail et à connaissance du règlement intérieur et donc, qu'il n'a aucun autre document à signer.

Présentation du projet d'avenant n°10 à l'accord de participation.

- La section CFDT se félicite d'une formule lisible et actionnable et d'un accord transparent et vérifiable mais dresse le bilan d'une négociation déloyale sans réelles ambitions avec un cadre fixé par ADEO et un mandat limité pour la direction Leroy Merlin.

Il aura fallu une alerte en urgence après 2 mois de silence radio pour avoir un sursaut d'intérêt de la direction pour le sujet.

Les années passent et les taux baissent inlassablement sans réel espoir pour les salariés.

Cependant d'après les projections, l'année 2026 pourrait permettre d'avoir une formule dérogatoire plus favorable que la légale avec cette nouvelle mouture.

Dans un moment extrêmement difficile pour les salariés de l'entreprise dû à des salaires trop faibles, pouvons-nous priver les premiers niveaux de 200€ de pouvoir d'achat supplémentaire, même s'il est dérisoire et comparable à des miettes?

La section CFDT pense que non et est donc favorable à la signature de cet avenant.

Nous demandons par contre une clause de revoyure annuelle pour échanger sur les modalités de calcul et les détails de l'accord.

PROPOSITION DE NOUVELLE FORMULE DÉROGATOIRE

*Simulation ancienne et nouvelle formule sur la base du réalisé jusque 2025 et du **budget** pour 2026*

25% x (Ebit retraité après impôt - 7,5% Capitaux retenus)

Formule	Item	2023	2024	2025	2026
(A) Nouvelle formule	Total PB non chargée	70	68	64	71
	Taux de participation	7,68%	7,49%	6,92%	7,56%
Ancienne formule	Total PB non chargée	49	51	44	51
	Taux de participation	5,4%	5,7%	4,8%	5,5%
Légale	Total PB non chargée	52	57	55	63
	Taux de participation	5,8%	6,3%	5,9%	6,7%
(B) Retenue ancienne	Total PB non chargée	52	57	55	63
	Taux de participation	5,76%	6,29%	5,89%	6,73%
Delta (A)-(B)	delta M€	17	11	9	8
	delta pt	1,92	1,20	1,03	0,82

2025 taux réalisé / 2026+ Taux théorique et basé sur les objectifs

Une nouvelle
formule
dérogatoire
plus
avantageuse
que la légale
et que
l'ancienne
dérogatoire

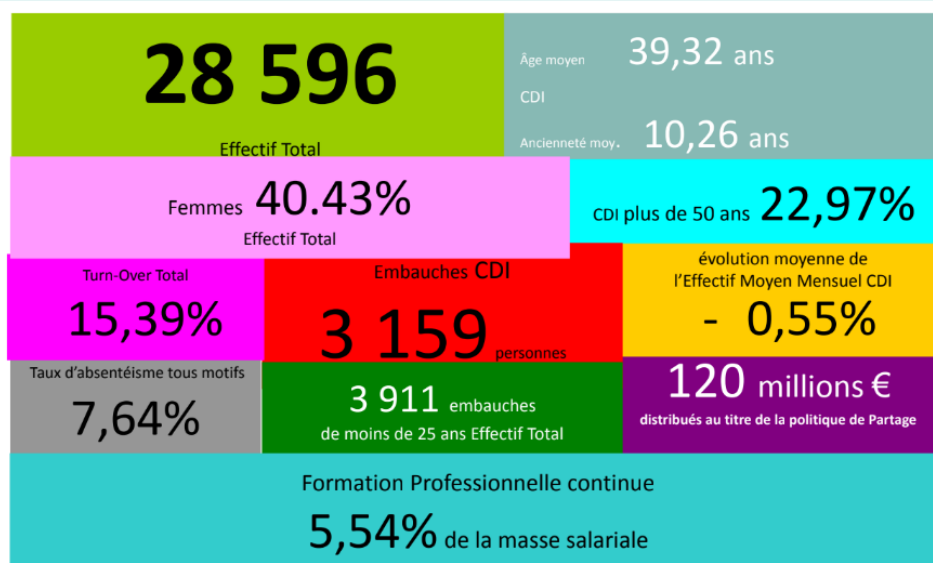


Vote favorables 12, défavorables 7.

Politique sociale : Information sur le Bilan Social 2025.



Le Bilan Social Leroy Merlin France 2025 en quelques chiffres



Report de la consultation au CSEC de septembre.

Information sur la situation économique et financière de l'entreprise 2025.

Revue de l'activité économique

La performance économique en synthèse



M€	Déc 2025	vs N-1		vs Obj
Volume d'affaires	9755	+136	+1%	-280
Marge nette	2898	+103		
EBIT avant partage et expansion	686	+66	+12%	-75
Taux d'EBIT avant partage et expansion	9%	+0,9 pt		-0,7 pt
Partage	165	-77	+87%	49
EBIT C	496	-26	-5%	-37
Taux Ebit C	6,5%	-0,4 pt		-0,4 pt
Impôts sur les bénéfices	-169	-37		29
RESULTAT NET TOTAL	320	-64	-17%	-30

USAGE INTERNE

Un échange animé autour de la productivité, de ses dérives organisationnelles et opérationnelles sur le terrain et de la méconnaissance ou du manque de réactivité de la direction générale sur le sujet.

Information sur la situation économique et financière de l'entreprise 2026 au cumul 5.

Résultats éco

Ce qui nous permet de réaliser notre objectif de résultat, en ligne avec l'historique

	vs N-1		vs Obj
Volume d'affaires	+60 M€	+1.5%	-49 M€
Marge Totale	+27 M€	+2.2%	+6 M€
Total frais d'exploitation	-16 M€	-1.6%	+6 M€
EBIT courant hors partage business	+11 M€	+4.4%	+12 M€
EBIT courant hors partage et exp	+5 M€	+2.0%	+9 M€
Expansion	-3 M€	-69.8%	-1 M€
Partage	-3 M€	-6.2%	-7 M€
EBIT courant	-2 M€	-0.7%	+1 M€

+8M€ vs n-1 au
C5 2026 hors
coûts Vision



Recours par le comité à un cabinet d'expertise pour procéder au diagnostic de la situation économique et financière en vue de la consultation prévue à l'article L.2312-17 2° du code du travail.

Désignation par le comité d'un cabinet d'expertise pour procéder au diagnostic de la situation économique et financière.

Vote favorables 8

Vote défavorables 9

Quelle déception !

En 2025, La stratégie de l'entreprise et de certaines organisations syndicales a été de dire que l'expertise n'a servi à rien à part coûter de l'argent à l'entreprise (la direction dépense en moyenne 5 millions d'intermédiaires et d'honoraires par an) . Nous n'avons pas la même lecture ni la même conclusion.

Leroy Merlin France détenait en 2024 une structure solide : 1,6 milliard d'euros de fonds propres et une trésorerie nette de 482,4 M€, éléments que nous n'avions pas à notre connaissance.

Malgré ces informations positives, les actionnaires perçoivent toujours autant au détriment des salariés.

De plus, la vérification du calcul de la participation aux bénéfices effectuée par l'expert à démontré un écart, avec les calculs de la direction, de 4 M€ en défaveur des salariés.

Cette expertise nous à convaincue, comme le font nos collègues de Castorama, qu'il faut qu'elle soit pérenne de manière à avoir un suivi annuel et donc un historique.

La direction a de plus refusé de nous donner les chiffres antérieurs à 2023 et pour cause, on suppose un loup au niveau des années post COVID, dont nous n'aurons jamais la réponse.

Cette Expertise en 2026, en plus de nous instruire à nouveau, aurait permis d'augmenter le champ de mission du cabinet en demandant des fiches économiques et financières par établissement ainsi qu'un visu plus approfondie sur les mouvements financiers logistiques.

Nous n'avons pas été suivi par tous les acteurs du CSEC, notamment les élus CGT ... Seuls les élus FO nous ont soutenus dans cette démarche.

Chacun prendra ses responsabilités mais nous n'oublierons pas.

Consultation sur la situation économique et financière de l'entreprise 2025.

Vote favorables 4

Vote défavorables 13

Partage autour des enjeux et des projets de la direction de la vente.

POC RDV Cuisine à distance TEST :

VENTE PROJET CUISINE - POC RDV A DISTANCE

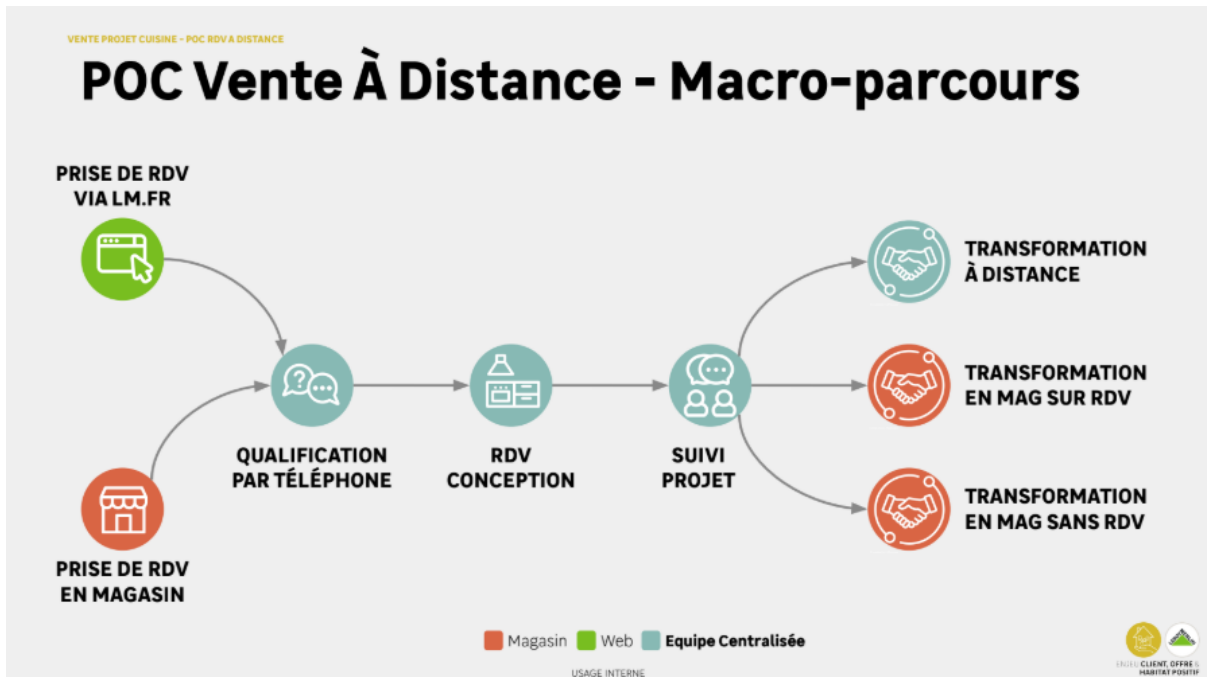
POC Vente À Distance - Projet Cuisine

Jusqu'en déc. 2026, sur **13 magasins volontaires** (DM + CS R05)

		
Redonner du temps au CV en mag pour accompagner les clients en Vente Conseil + Vente Projet sans RDV (99% des tickets / 85% du CA mag)	Déléguer l'activité Vente Projet sur RDV (en tout ou partie) à une équipe centralisée dédiée chez notre partenaire VAD	Développer le CA additionnel : + 2,7M€ Vente Projet sur RDV = +850K€ Vente conseil + projet sans RDV = + 1,9M€

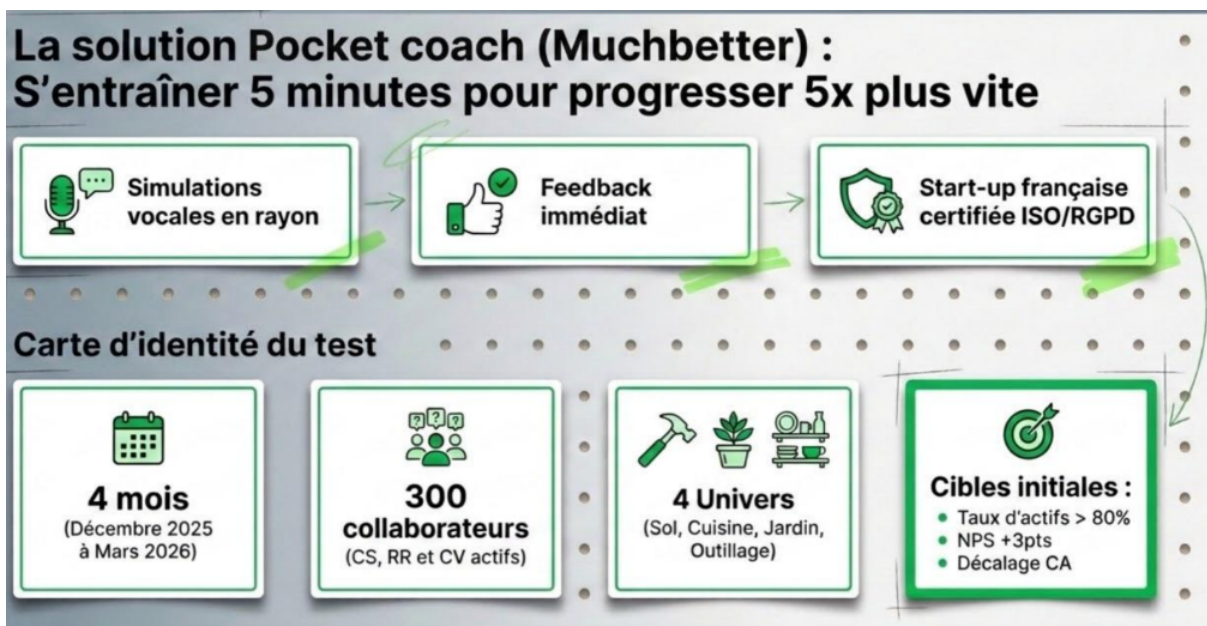
USAGE INTERNE

CLIENT OFFRE : HABITAT PLUS



Objectif : redonner du temps à la vente au conseiller de vente...

Pocket coach, l'IA au service de nos collaborateurs TEST :



Performance individuelle TEST :

Notre diagnostic : alléger le quotidien



Constat : la surcharge cognitive

Les équipes ont un volume important d'indicateurs individuels dans booster anim vente.
Dont 13 indicateurs obsolètes



La cible : la rosace sur mesure

La nouvelle liste des indicateurs sera modulaire en fonction de son périmètre (*conseil vs projet*)
Chaque collaborateur pourra suivre que les indicateurs liés à sa mission
10 nouveaux indicateurs

Une simplification claire

IMPACT RAYON	ACTIVITÉS VENTE	FIDÉLITÉ	SERVICES & LEADS
Nb de ref unique	Tx de complémentaires	Fidélité LM & Moi	% de CA posé
Montant commandé TTC (BV/cde)	Nb de devis créés/qualifiés/ transformés	Fidélité LM & Moi+	% de CA financé
% d'annulation des commandes	Taux de transformation des devis	Fidélité LM Pro	Taux de transformation des leads
% de CA retourné	Taux d'intégration et transformation des OAA		
Répartition du CA par quartile	Taux de transformation des clients en RDV		
Notre méthode : la co-construction Un référentiel (approuvé par les magasins qui nous accompagnent et validé par le Copil Vente) qui se recentre exclusivement sur les gestes métiers porteurs de valeurs pour le client et de développement pour le collaborateur			

Indicateurs déjà existants

Nouveaux indicateurs

USAGE INTERNE



Consultation sur l'acquisition de QUOTATIS.

Le business model de la pose forfait POST FUSION

➤ Projection du compte d'exploitation post fusion à Iso activité (en K€)

Nombre de Forfaits	31 000
CA prestation HT	8 733
Coûts de pose	-7 078
Marge	1 655 1
% Marge	19,0%
Frais de personnel	-2 436
Autres frais	-1 798
EBIT Courant Pose	-2 579

1. 100% de la marge revient aux magasins **+965 K€**

Coûts des Services Internes **+4.2M€** (+0.7%), dont:

2. Frais de personnel Quotatis iso

3. Réduction des coûts de fonctionnement **-660K€** (incl. Fin du management de transition, réduction des coûts liés au site de Paris, coûts d'intégration IT)

Toute chose égale par ailleurs, à volumétrie de forfait égale à 2026 sur une année:

- Impact PP global **-0.11pt** (la 1ère année)
 - Impact PP Conquête **+0.00pt**
 - Impact PP Marge **+0.05 pt**
 - Impact PP Prospérité **-0.16 pt**

USAGE INTERNE

ENDEU PERFORMANCE & DÉVELOPPEMENT

Nous n'avons pas été convaincu par leur présentation. Des perspectives économiques encore trop inquiétantes.

Vote favorable : 5

Vote défavorable : 12

Point d'étape Vision.



Retour sur la campagne EXI mai 2026.

Nous réitérons le fait qu'il faille une véritable volonté d'animation pour faire vivre EXI et pas uniquement des objectifs managériaux.

Y participer sans retour et contre productif et pas incitatif.

La liberté à répondre est fondamentale et l'obligation est néfaste au développement de l'enquête.

Point d'étape sur le projet Easytime.

Remplacement de l'outil Tac Tic.

En test sur Béthune depuis octobre 2025, Rennes depuis mars 2026, Belfort, Massy et Pau à partir de septembre 2026.