



NÉGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE

Nous avons signifié notre mécontentement, partagé par toutes les organisations syndicales.

0% d'augmentation générale et à peine **1%** d'augmentations individuelles, **c'est indigne des attentes des collaborateurs du PMU**, qui n'ont pas connu d'augmentation générale depuis plus de 5 ans et dont la charge de travail ne cesse d'augmenter.

Par ailleurs, la direction a réussi le tour de force de transformer la prime Macron en une prime micron, très en dessous des possibilités de la loi, avec des montants et une population concernée très inférieurs à ce qui se pratique dans des entreprises de notre catégorie.

Nous prenons acte par ailleurs :

- De l'absence du DGE autour de la table des négociations, qui indique que le sujet de la rémunération des collaborateurs est subalterne pour lui.
- Du rejet en bloc de toutes les revendications des Organisations Syndicales.
- Des intentions de la DRH, qui veut s'attaquer à notre rémunération formulée en points.
- De la compensation ridicule lâchée aux salariés des Opérations qui vont perdre leurs suppléments à cause des décisions relatives à la diminution de l'offre.

Tout cela est révélateur du mépris de la nouvelle Direction pour les salariés et pour leurs Représentants, avec des lendemains difficiles et agités à prévoir sur le terrain social.

GPEC ET STRATÉGIE

Après avoir fait nos remarques, entité pas entité, (voir spOt du mois dernier), voici l'avis que nous avons rendu :

Le **SHN/CGC** est plutôt en phase avec les axes 2 (conversion) et 3 (conquête) de la stratégie Linette.

Mais nous avons un vrai problème avec l'axe 1 et notamment avec l'idée selon laquelle la prolifération de l'offre serait la source de tous nos maux. De notre point de vue, cette idée et ses conséquences sur notre CA rendent bancal tout l'édifice, d'autant plus que les résultats du Nouveau Quinté + sont en berne.

A ce stade, malgré le discours volontariste de Cyril Linette, nous constatons, sur le réseau PDV, un Chiffre d'Affaires cumulé en baisse de 4% et un Nouveau Quinté à -7%.

Cependant, parce que nous espérons encore que la stratégie Linette finira par porter ses fruits, ce n'est pas là-dessus que nous insistons en rendant un avis.

Notre avis négatif est fondé avant tout sur :

- La poursuite de la réduction des effectifs au siège et en région qui va continuer à augmenter la charge de travail (au-delà des limites du supportable) et qui va nous rendre moins performants sur le terrain.
- L'aspect humain, pour lequel nous avons toutes les craintes en raison de la froideur déconcertante avec laquelle le DGE congédie ses cadres et au regard de la façon dont notre nouvelle DRH a récemment démontré qu'elle est capable de licencier avec la même brutalité.

Compte tenu de nos résultats de chiffre d'affaires inquiétants et du changement de ton sur le plan social, le **SHN/CGC** n'a jamais été aussi inquiet pour l'avenir de l'entreprise et de ses collaborateurs.

POINT ACTUALITÉ GÉNÉRALE

RETOUR SUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Principal sujet abordé : Le calendrier, avec l'ambition de proposer le Quinté sur des courses de premier plan et avec la volonté de remuscler le Chiffre d'Affaires de la journée du dimanche. Et comment va-t-on remuscler le dimanche ? En proposant des courses supplémentaires en fin de journée... Mais bien sûr, il ne s'agit pas d'un premier recul sur la stratégie de diminution de l'offre...

EMISSION HIPPIQUE

Le contrat TF1 arrive à échéance. Des Négociations sont en cours autour d'une émission, avec une issue dans quelques semaines. Il n'y aura pas de lien avec le prochain spot publicitaire.

FILM DE MARQUE

Les budgets sont à la hauteur de 30M€ pour une campagne qui va durer toute l'année. Tout le monde pourra voir le film le 18 avril. Il sera présenté aux salariés parisiens puis au CSE le 25/04. Pour les régions, un mini site web sera ouvert ce jour-là, la diffusion se fera peut-être aussi sur l'Intranet. On espère que le ramadan n'obérera pas trop ce lancement...

CHIFFRE D'AFFAIRES ET NOUVEAU QUINTÉ+

Selon le DGE, nos résultats sont dans les clous. L'objectif du PMU n'est pas le Q5+, mais la remontée du CA global, grâce à la reconstitution des masses d'enjeux pour améliorer les gains, même si le recyclage en pâtit. A ce stade, pas de désastre en terme d'enjeux et on prépare l'avenir. Nous serions même en avance sur le PBJ, grâce à des arrivées difficiles et des paris à marge en progression, comme le Quarté +.

Le **SHN/CGC** entend ce discours optimiste, mais indique que la réalité du terrain est un peu différente. Le moral de nos équipes n'est pas au mieux, après avoir laissé beaucoup d'énergie pour défendre un Nouveau Quinté en chute et dont l'attractivité, malgré leurs efforts, n'a fait qu'inciter les parieurs à jouer sur d'autres produits.

PRIVATISATION DE LA FDJ

Selon le DGE, il ne se passera rien de particulier sur les statuts du PMU. Cependant, la privatisation de la FDJ risque en effet de donner plus de moyens à la FDJ. A en croire la brièveté avec laquelle cette évolution majeure en termes concurrentiels a été traitée, il semble que ce point ne fasse pas partie des préoccupations principale de l'actuelle direction...

DÉMÉNAGEMENT SEINE OUEST

Confirmation que le projet chrysalide est arrêté et qu'il n'y aura pas de déménagement ni en 2019, ni en 2020. Le DGE est toujours favorable à un regroupement du PMU avec les Sociétés Mères qui nécessiterait sans doute un déménagement, mais le Trot et le Galop n'arrivent pas à se mettre d'accord.

DÉPART DE P. COHEN-SCALI

Comme toujours dans ces cas-là (de plus en plus fréquents) d'après le DGE, la séparation aurait été décidée d'un commun accord... Mais tout le monde sait que ces départs se font, pour les collaborateurs concernés, à l'insu de leur plein gré...



DRC

MANAGEMENT

Une organisation syndicale remercie la direction en raison de la pression qui s'est atténuée après le call de P. Fontana. Le **SHN/CGC** rappelle qu'il avait alerté la DRH sur une pression mise en premier lieu par le DRC lui-même. Ce petit rappel n'est sans doute pas pour rien dans l'évolution positive de la situation.

Par ailleurs, nous avons insisté sur la position particulièrement difficile des Responsables des ventes.

En effet, leur direction leur demande de mettre la pression sur les collaborateurs. Souvent contraints et forcés, ils font ce qu'on leur demande et prennent en retour le mécontentement de leurs équipes. Par la suite dès qu'un problème se présente et remonte au CSE, plus personne ne les soutient. Attention donc à ne pas se tromper de cible.

ESPACE COURSES OPERA

Le recrutement du Manager prévu n'ayant pas été effectué, une réflexion est en cours sur l'intégration des Espaces Courses à la DVH chez Monsieur Franck Dromet.

A notre question sur le 3ème poste de responsable et le recours à un recrutement en interne, P. Fontana répond que le niveau d'encadrement est assez élevé, donc pas de recrutement.

Pourtant, les présentations faites au CSE du mois dernier démontraient la nécessité d'un trio de responsables. Par ailleurs, la DRH s'était montrée très favorable à faire jouer la promotion en interne...

Une présentation de la nouvelle organisation est prévue en septembre.

BILAN DU CHALLENGE Q5+

5800 animations sur 4000 PDV.

Tendance des PDV animés : -5,2% vs -9,9% pour les autres (CA quinté+).

Belle opération compte tenu des déploiements Nova et des signatures contrats.

SIGNATURES CONTRATS

Objectif atteint grâce au très bon boulot des équipes commerciales.

USAGES POUR LES RUPTURES CONVENTIONNELLES

La DRH explique ce que tout le monde savait déjà, à savoir que c'est un accord signé entre le salarié et la direction sur le montant et la date du départ.

Elle souligne cependant que si un collaborateur n'est plus motivé, il peut démissionner...

Il faut donc étudier chaque situation, à condition que ce soit raisonnable. Le mode de sortie doit être adapté à la situation.

A ce stade, il y a beaucoup moins de ruptures conventionnelles que l'an dernier.

PROCESS : Le salarié doit en faire la demande auprès de son supérieur hiérarchique. Proposition des opérationnels (RRH), examen au niveau du service juridique, si ok -> pas de problème. Si pas ok-> DRH tranche.

DOSI : REORGANISATION DE LA PRODUCTION

Après avoir récemment présenté une réorganisation du marketing immédiatement caduque avec le départ de son directeur Antoine Levan, la Direction ose revenir avec une organisation de la DOSI présentée le jour de l'annonce du départ de son Directeur !

La Responsable de la Production indique que cette réorganisation est demandée par les collaborateurs, suite à des démissions. Elle rencontrera les salariés individuellement puis fera une communication globale à partir du 8 avril.

Le **SHN/CGC** lui répond que la première chose à faire avant de tout modifier, c'est peut-être de savoir pourquoi il y a tant de démissions.

Si la réponse à cette question devait être un problème de management plutôt qu'un problème d'organisation, alors il faudrait avoir la sagesse d'attendre le point de vue du nouveau Directeur.

A noter par ailleurs que l'organigramme présenté comporte les équipes du pilotage dont on sait qu'elles vont être externalisées au 1er juillet 2019...

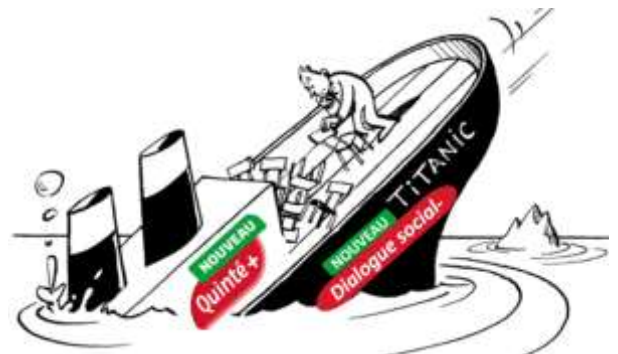
VEHICULES DE FONCTION

Afin d'éviter la transmission de consignes restrictives, nous avons demandé à la direction de rappeler les règles d'utilisation du véhicule de fonction, de la carte GR, du badge parking et péage.

En effet, nous avons été saisis des questions suivantes :

- Possibilité d'utiliser le badge péage pendant le WE et les vacances ?
- Plein pendant les vacances si le collaborateur part à l'étranger par exemple ?
- Dans la limite du raisonnable, ça veut dire quoi ?
- Possibilité de revenir sur le choix du véhicule de service pour les collaborateurs qui souffrent de mal de dos avec l'impossibilité de régler la hauteur du siège de la Clio de service ?

Par ailleurs, nous avons incité la DRH à se pencher sur le cas de salariés qui font de nombreux KMS et à qui le véhicule de fonction n'a pas été proposé. La Clio de société essence dont ils sont maintenant dotés est inadaptées aux long trajets avec un risque à terme sur leur santé.



ADHESION A RETOURNER A



PASCAL RIBIER



2 CHEMIN DU CHARBONNIER
69780 SAINT PIERRE CHANDIEU
06 89 63 56 36

NOM	
PRENOM	
ADRESSE	
TEL	
SITE PMU	
STATUT	
ADRESSE @	

APPELEZ-NOUS !

Pascal RIBIER : 06 89 63 56 36
Pascal BRILLOUET : 06 07 11 42 68
Patrick GRATZ : 06 07 86 75 04
Mireille SANSON : 06 86 25 93 80
Valerie TOMMASINI-BRICOUT :
02 35 12 85 70