



LE SPOT

CSE
31/01/2019



PREMIER PETIT SIGNE DE RECONNAISSANCE DU DGE

Cyril LINETTE remercie tous les acteurs qui ont permis le lancement du Nouveau Quinté+, la simplification de l'offre et toutes les évolutions lancées début 2019.

Il salue la mobilisation des équipes dans les PDV.

Il reconnaît que l'année 2018 a été particulière et que l'activité n'a pas été très fortement soutenue en fin d'année.

En conséquence, il considère qu'il est légitime de faire un geste sur la partie variable des salariés des équipes marketing commerciales.

Les mesures de rattrapage ci-dessous ont été décidées :

- Métiers concernés par l'indicateur CA global : Versement à minima de 50% du montant de l'indicateur, pour 419 personnes.
- Espaces courses : L'objectif de certification est abandonné, avec un taux d'atteinte de l'objectif passant de 35 % à 69 %.
- Département Exploitation Hippodrome : Objectif 1 atteint à 97,84% avec un seuil de déclenchement à 98% considéré comme atteint, permettant de passer de 42 à 48 % d'atteinte de l'objectif.
- N5/N6 : Versement à minima de 50% de la prime collective assise sur le résultat net.
- Allo Pari : Versement de la prime sur le nombre de clients jouant au moins une fois dans l'année.

CHIFFRE D'AFFAIRES ET NOUVEAU QUINTE +

Le Directeur Général indique que les baisses d'enjeux du mois de janvier ne sont pas très supérieures à ce qui avait été anticipé.

L'impact de la réduction de l'offre budgété à -3% ne serait en réalité que de -2%.

Le Quinté était sur une tendance de - 9% fin 2018. Après trois semaines en 2019, il est à -4%, -5%, avec un recyclage plus faible suite à la suppression du rapport 4sur5.

Selon lui, il est trop tôt pour tirer des conclusions sur un produit qui mettra du temps à s'installer dans les points de vente alors qu'il donne déjà de très bons résultats sur les canaux directs.

NOTRE POINT DE VUE

Dans notre tract de novembre 2018 disponible sur Intranet, nous souhaitons la réussite de la stratégie Linette, mais nous annonçons que la baisse de l'offre nous réserverait des lendemains difficiles. A fin janvier, les lendemains difficiles sont déjà là, hélas.

La protection du Prix d'Amérique a été une erreur retentissante, comme on pouvait s'y attendre et les premiers résultats du Nouveau Quinté **(-9% au 4/02 depuis son lancement)**, ne sont pas au rendez-vous.

S'agissant de notre CA global, si février et mars restent sur une tendance de - 6%, ce sont des millions d'euros qui manqueront à la fin de l'année, avec des conséquences sociales qui pourraient être dramatiques.

De notre point de vue, il s'agit là d'un fait marquant de nature à remettre en cause la santé économique de notre entreprise et nous considérons que le recours à un droit d'alerte doit sérieusement être envisagé.

EAP DE LA FORCE DE VENTE

Certaines Organisations Syndicales auxquelles s'associe le SHN/CGC, observent que des objectifs de baisses d'effectifs CDS et CDC sont demandés et constatent que certains EAP répercutent les directives fixées aux Managers par Patrick Fontana.

De nombreuses sources concordantes indiquent que le Directeur Des Réseaux, à qui une organisation syndicale demande de recadrer ses Managers, est lui-même à l'origine de la pression mise sur les Managers et sur les équipes.

Pour rappel, Monsieur Fontana refuse toujours de communiquer sa cible en termes d'effectifs. Il indique qu'il faut augmenter la productivité des CDS au niveau de celle qu'on observe dans des entreprises similaires au PMU.

Après avoir évoqué un nombre de 100 à 120 PDV par secteur, il parle aujourd'hui d'une moyenne de 90 PDV. Avec 13784 établissements pour 177 secteurs, nous sommes à 77 PDV par secteur. Supposons que la cible envisagée dans un premier temps soit de 90 PDV, la suppression d'une vingtaine de CDS est mathématique, d'où la pression mise sur les Managers pour y arriver.

RESULTATS 2018 : L'EAP DE PATRICK FONTANA

Le Directeur des Réseaux est revenu en CSE sur les résultats 2018, dans un de ses longs monologues habituels. Le SHN/CGC lui expose l'analyse suivante, plus synthétique qu'un long discours :

Sur le plan du Business, l'année 2018 n'a pas été bonne et l'action du Directeur Des Réseaux n'a rien changé aux mauvais résultats de notre Chiffre d'Affaires.

Sur le plan humain, les effectifs ont baissé, le stress a décuplé chez les Managers et ce stress gagne de plus en plus les équipes, qui ont le sentiment de partir dans tous les sens, pour répondre à l'augmentation d'une charge de travail qu'on s'était pourtant engagé à faire baisser.

En ce début d'année 2019, le CA du réseau affiche une baisse de 6% et les effets du nouveau Quinté plus (-7% au 01/02) ne sont pas au rendez-vous.

Sur le plan du business, l'efficacité du Directeur Des Réseaux ne se fait toujours pas ressentir.

Sur le plan humain, malheureusement, son poids pèse de plus en plus, avec des retours d'EAP qui indiquent que les effectifs vont baisser et que les équipes vont continuer à souffrir.

En résumé, si Monsieur Fontana devait se soumettre à un de ces EAP musclés qu'il demande de faire subir à certains de ses collaborateurs, on peut craindre qu'il se mette lui-même sur la liste des gens dont il envisage de se séparer. Sauf à considérer que la mission principale d'un Directeur de Réseaux consiste à réduire les effectifs et à dégrader les conditions de travail.

CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL RESEAU PDV AU 01/02

Evolution J-1	Evolution J-7 glissant	Evolution mensuelle
-10,93 %	-6,18 %	-6,09 %

EVOLUTION NOUVEAU QUINTE+ RESEAU PDV AU 01/02

Evolution J-1	Evolution J-7 glissant	Evolution mensuelle	Evolution annuelle
-20,42 %	-12,53 %	-7,05 %	-7,05 %



LE SPOT

CSE
31/01/2019



RÉORGANISATION DE LA DAF

Le projet d'évolution d'organisation a pour objectif de permettre :

- Un repositionnement de la DAF en tant que véritable partenaire de la DG et du business;
- Un pilotage de la performance et des projets transverses Entreprise;
- un service renforcé auprès des autres directions et notamment des opérationnels pour soutenir le plan de relance;
- Un gain d'efficacité, les ressources étant repositionnées dans les départements de la DAF concernés, et regroupées par pôles d'expertise et d'intervention.
- Des synergies entre les équipes, celles-ci étant en proximité et challengées de manière à répondre aux enjeux du plan de relance du PMU.

A ce stade et avant de rendre notre avis le mois prochain, nous constatons la bonne qualité des documents remis et les organigrammes présentés sont clairs, même si certains écarts avec les effectifs trimestriels restent à expliquer.

La CSSCT se réunira le 5 février et pourra faire ses recommandations.

CHRYSLIDE ET OPEN SPACE

Pour rappel, le déménagement du siège est reporté à 2021 et les attendus seront totalement revisités.

S'agissant des open space, la DAF entend les remontées d'informations sur les problèmes de confidentialité et évoque les solutions qui peuvent être apportées, comme la pose d'isolants et le respect de règles de vie.

Elle relève cependant les avantages qu'elle voit dans ce type d'espace de travail, comme la transversalité et le partage, à condition que ces espaces restent à dimension humaine. Elle fait état par ailleurs des retours positifs des nouveaux aménagements dans les agences.

La DRH abonde en ce sens, considérant « *que les conditions de travail actuelles au PMU sont assez remarquables* » et que « *les open space sont raisonnables* »...

AUJOURD'HUI OPEN SPACE...



DEMAIN OPEN FLOOR ?



FONDS DE DÉVELOPPEMENT

Présentation plutôt convaincante des résultats des premiers fonds de développement.

L'opération consiste à mettre de l'argent à disposition des agences pour accompagner les ouvertures de PDV, pour maintenir l'activité et stimuler le réseau.

Ces sommes sont attribuées aux établissements concernés en échange de travaux d'aménagement, de performance de CA, de disponibilité...

Budget global : 2 M€, 1618 K€ alloués à fin décembre, 1066 K€ engagés sur années suivantes.

Objectif : Retour sur investissent (ROI) 21 fois supérieur en termes d'enjeux.

Résultats 2018 : ROI égal à 22 sur l'ensemble des dossiers.

870 dossiers analysés avec versement et 3 types de dossiers :

- Développement des ventes (77% du budget) : ROI 17 M€.
- Maintien de l'activité (15% du budget) : ROI 17,5.
- Accompagnement des projets d'ouvertures (8% du budget) : ROI de 143.

Les dossiers d'accompagnement des ouvertures, qui ont été les moins nombreux, génèrent de loin le meilleur retour sur investissement. Ils seront à développer.

Les dossiers liés à la performance des Points De Vente présentent également des retours sur investissement intéressants.

Le dispositif sera reconduit et amélioré en 2019 avec un budget de 2,8 millions.

ÉVOLUTION PMU CITY OPERA EN ESPACE COURSES

La transformation d'un PMU City en espace courses aurait pu être un sujet consensuel.

Malheureusement, nous déplorons une nouvelle fois que le PMU ne favorise pas la promotion en interne.

En effet, la responsabilité du site sera confiée à un salarié de la société Derichebourg, alors que nous avons des collaborateurs compétents pour le faire, qui se sentent, à juste titre, dévalorisés.

En conséquence, nous nous sommes abstenus de rendre un avis. Par ailleurs, un point est demandé pour juillet ou septembre, afin de vérifier que cette nouvelle organisation, avec ses nouveaux horaires, n'a pas d'impact sur la sécurité et la rémunération des collaborateurs.

INTERNATIONAL

L'activité 2018 est en croissance de 7% en facturation.

Parmi les réussites : Le lancement des paris à côte fixe avec les Bookmakers et les résultats en Afrique et en Allemagne.

Les GPI continuent de générer 8,6% des enjeux du PMU.

L'objectif principal 2019 est la réussite des filiales et la mise en place de la nouvelle stratégie (réduction du calendrier, de la gamme et nouveau quinté plus).

La Chine rencontre actuellement des problèmes sur la prise de paris par Internet qui a été arrêtée. En conséquence, la perspective de prise d'enjeux est reportée à 5 ans. Le PMU maintient ses contacts avec les loteries chinoises et avec le portail ALIBABA afin d'être prêt si le marché devait s'ouvrir.

ADHESION A RETOURNER A



PASCAL RIBIER



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

NOM
PRÉNOM
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