

CSE SOBEM-SCAME

158 Grande rue 21410 Sainte Marie Sur Ouche
Téléphone : 03 80 49 77 77 - fax : 03 80 49 77 78 - cse@sobem-scame.fr



Emis par : Mathilde Villier

N° Document : PV CSE20012026

Sainte Marie-Sur-Ouche, le 23 janvier 2026

Compte-rendu de la réunion du Comité Social et Economique du 20 janvier 2026

Présents : Olivier Briche, Benjamin NALTET, Mathilde VILLIER et Jérôme ROUX, la médecine du travail par visio-conférence.

Ordre du jour :

- Situation économique
- Budget CSE
- Détermination des dates des réunions CSE avec la médecine du travail
- Dates des congés estivaux et hivernaux
- Questions salariés

1) Situation économique

Le chiffre d'affaire de 2025 s'élève à 7 367 000€.

- Commandes enregistrées depuis le début d'année, 270 000€ / 350 000€ sur le même période en 2025.
- Commandes facturées depuis le début d'année, 390 000€ / 330 000€ sur la même période en 2025.

Le carnet de commande est actuellement de 480 000€.

2) Budget CSE

Nous sommes en attente du versement qui est prévu pour le mois de mars.

3) Détermination des dates des réunions CSE

Les prochaines réunions sont prévues :

- 17 mars
- 19 mai + CHSCT
- 21 juillet
- 15 septembre + CHSCT

CSE SOBEM-SCAME

158 Grande rue 21410 Sainte Marie Sur Ouche
Téléphone : 03 80 49 77 77 - fax : 03 80 49 77 78 - cse@sobem-scame.fr



- 17 novembre + CHSCT

Il se peut que le CSE se réunisse pour des raisons exceptionnelles.

4) Dates des congés estivaux et hivernaux

Congés été 2026 : L'activité sera le principal élément déterminant. L'idéal serait de ne pas fermer cet été grâce à un carnet de commandes bien rempli. Il est encore trop tôt pour se prononcer. Nous devrions avoir davantage de visibilité à la fin du premier trimestre ou au début du second. Olivier se concertera avec les chefs de service afin de faire un point lors de la deuxième réunion du CSE, au plus tôt.

Congés hiver 2026 : Il est probable que nous fermions le 24/12 au soir pour une reprise le 04/01. Tout dépendra de l'activité.

Questions salariés :

Est-ce qu'il serait possible de mettre un rangement pour l'homme de ménage dans le vestiaire des femmes ? Tout son matériel est au sol. Le CSE se renseigne auprès de Renaud afin de déterminer ce qui lui convient le mieux.

Comment sont partagés les colis SCAME ? A la suite de la question posée au CSE l'année dernière et après réflexion et concertation, les colis SCAME pouvant s'apparenter à une mesure contribuant au bien-être des salariés, la direction a décidé d'en confier le partage au CSE. Dans les jours qui viennent, Alain qui en gère le stock et le CSE vont procéder au partage des colis par service. Une petite quantité des articles restera pour les besoins clientèle.

Pour anticiper quelques questions susceptibles d'être posées lors de la prochaine réunion :

- Non, la direction (ou les bureaux) ne se sont pas servis avant tout le monde.
- Non, il n'y a pas un parmesan, une bouteille de vin et une bière par salarié donc oui il y a forcément des déçus dans le partage...
- Oui, on accepte les propositions pour une distribution différentes s'il y a trop d'insatisfaits.

Est-ce qu'il y aura des entretiens individuels pour chaque service cette année ? Les derniers datent de 2024. Concernant les entretiens professionnels obligatoires, ces entretiens sont gérés par les responsables de chaque service. La fréquence et la date du dernier peut différer d'un service à l'autre. Dans tous les cas, les entretiens professionnels sont obligatoires tous les 2 ans. La direction invite à la fois les salariés à se manifester auprès de leur responsable et ces derniers à mettre en place très rapidement les entretiens avec ceux pour lesquels ce délai n'aurait pas été respecté.

D'un point de vue général, chaque responsable est à l'initiative des entretiens professionnels mais un salarié peut également en faire la demande s'il le souhaite. La direction accepte un entretien individuel avec tout autre salarié dans la mesure où il aura déjà eu un entretien avec son responsable ou échangé au préalable avec le CSE en cas de difficultés.

Est-ce que les chefs de service ont pu se réunir pour parler des pauses extérieures ? Une consultation est en cours mais le sujet n'est pas encore traité.

CSE SOBEM-SCAME

158 Grande rue 21410 Sainte Marie Sur Ouche
Téléphone : 03 80 49 77 77 - fax : 03 80 49 77 78 - cse@sobem-scame.fr



Morgan propose de racheter la pompe du puits du jardin. Nous proposons désormais de publier une annonce dès qu'un bien sera en vente et le matériel ira au plus offrant. Pour la pompe, nous ne nous prononçons pas encore et allons d'abord vérifier son fonctionnement ainsi que la reprise éventuelle du jardin.

Que pense SCAME de notre situation actuelle ? Extrait du message de Stefano Scainelli (PDG de Scame) lors de son point sur les résultats du groupe le 16/01/26 :

[...]La performance du groupe a connu une baisse significative en France, due à la fois à des facteurs exogènes, tels que la crise économique persistante et le fort ralentissement du secteur immobilier, et à des facteurs endogènes, comme le renouvellement du réseau commercial et la transition entre Serge et Olivier, que je remercie pour son engagement au sein du groupe...]

Il n'y a pas d'augmentation mais, aucun effort n'est fait sur les voitures de fonction à l'usine alors qu'il y a très peu de déplacements. Est-il possible de réaliser des économies sur ces avantages ?

Actuellement 10/11 véhicules :

7 pour l'équipe commerciale

1 pour le SAV IRVE

1 ancien dirigeant + 1 à venir pour le nouveau dirigeant

1 responsable de production

7 véhicules achetés en 2024 ou avant, bien avant la baisse d'activité.

Les 3 derniers véhicules avec le meilleur rapport autonomie/prix ont été acheté pour l'équipe commerciale.

10 ans en arrière, nous avions 50% de véhicules en plus par rapport à maintenant. De gros efforts ont été faits pour réduire le coût de la flotte actuelle notamment en électrifiant la flotte.

Certes il n'y a pas de petites économies mais lorgner sur un ou 2 véhicules à 30 000 / 40 000€ et qui sont prévus pour être utilisés une dizaine d'année minimum alors qu'il manque 300 000€ minimum d'entrée de commandes tous les mois c'est se détourner du vrai problème.

Quelles mesures la direction met elle en place pour améliorer la situation économique, sachant que les commerciaux ne sont pas les seuls responsables ? Comme le dit Stefano Scainelli, il existe des facteurs externes, mais nous n'avons aucun contrôle dessus. Ce qui compte vraiment, ce sont les facteurs internes, sur lesquels nous avons des leviers.

La baisse du chiffre d'affaires (divisé par deux en deux ans, -34 % hors Magnum) est largement liée à notre activité commerciale. Si au-delà de l'activité de la force de vente nous avons des problèmes de prix, délais ou qualité, c'est encore l'équipe commerciale qui est en contact avec le terrain et doit en faire remonter l'information. Très peu de remontées concrètes dans ce sens sont faites alors qu'elles devraient être quotidiennes.

Les commerciaux ne sont peut-être pas les seul responsables, mais c'est le manque de ventes qui est responsable de notre situation. Dire l'inverse relève de la contorsion mentale ou alors j'invite la personne qui a tourné la question dans ce sens à venir me parler des autres services qui

CSE SOBEM-SCAME

158 Grande rue 21410 Sainte Marie Sur Ouche

Téléphone : 03 80 49 77 77 - fax : 03 80 49 77 78 - cse@sobem-scame.fr

SCAME

contribueraient, par leurs défaillances, à avoir fait chuter le chiffre d'affaires aussi bas.

Aujourd'hui, 90 % de nos efforts sont concentrés sur le commerce : nouvelle équipe, nouvelle organisation, nouvelles méthodes. La Direction est confiante que notre entreprise puisse retrouver dans les mois à venir un niveau de ventes suffisant pour permettre de continuer l'activité dans la configuration actuelle.

2026 devra être une année de reprise. La force de vente doit être efficace dès maintenant, car les résultats prennent du temps à se matérialiser. Aucun plan radical n'est prévu cette année, sauf si la situation se dégradait fortement. Si malgré tout, pour des raisons structurelles, le chiffre d'affaires restait bas sur le long terme, il faudra alors adapter les capacités de l'entreprise au nouveau niveau d'activité.

Quelle évolution de stratégie la direction commerciale prévoit elle pour corriger les effets des décisions prises pendant l'année 2025 et procéder concrètement au redressement économique de l'entreprise ? *A quelles décisions et effets le salarié qui a posé la question fait-il référence ? La direction n'a pas encore appris à lire dans les pensées... Depuis mi-2023, des évolutions majeures ont été mises en place au niveau de la politique commerciale pour essayer de s'adapter aux évolutions du marché et essayer de gagner en efficience (prospection, retour aux sources chez les installateurs et utilisateurs de nos produits, balance visites/entretiens distanciels, optimisation des tournées, etc). Certaines ont été comprises et acceptées, d'autres moins... Des changements au sein même de la force de vente et de son organisation sont en cours et ont pris effet en début d'année (réorganisation des secteurs, mise en place des binômes, mise en place d'une Responsable Equipe Commerciale...) Après la réunion commerciale, l'équipe en présence adhère à cette nouvelle politique et est motivée pour relever les challenges.*

Soit l'équipe commerciale, avec l'appui de tous, parviendra à redresser la situation, soit de nouveaux ajustements dans la stratégie commerciale seront nécessaires.

Toutes les idées et propositions pour améliorer les ventes sont les bienvenues, le partage et l'échange sont essentiels pour trouver les meilleures solutions. La Direction encourage les responsables de services à échanger entre eux et avec leurs équipes.

Quoi qu'il en soit, en tant que Directeur d'Exploitation je suis pleinement déterminé à tout mettre en œuvre pour pérenniser l'activité de l'entreprise et j'assume mes décisions. J'invite chacun à agir avec le même engagement et l'entreprise ne peut que s'en sortir.

Compte tenu de la situation actuelle, combien de temps pouvons nous tenir avec la trésorerie ? *La question telle qu'elle est posée dénote un certain défaitisme. Or, dans notre situation c'est davantage la résilience et la vaillance qui devraient être de mise. Comme expliqué plusieurs fois, la gestion de l'entreprise ayant été très bonne dans le passé, il n'y a pas d'inquiétude de trésorerie à court terme. Maintenant, la réponse à cette question et surtout la solution à la situation actuelle n'est pas à chercher dans la trésorerie disponible mais dans le chiffre d'affaires facturé chaque mois. Une chose est certaine, avec un enregistrement de commandes de 650 000€ ou moins par mois, l'entreprise perd de l'argent (exemple de 2025). Sans avoir de données exactes, les chiffres 2025 n'étant pas arrêtés, j'estime qu'avec un enregistrement de commandes de 700 000€ par mois nous devrions être proches du point mort. C'est d'ailleurs l'objectif commercial fixé cette année (8 500 000€). Pour pouvoir gagner de l'argent et espérer que tout le monde ait des primes, il faudra aller chercher plus*

CSE SOBEM-SCAME

158 Grande rue 21410 Sainte Marie Sur Ouche
Téléphone : 03 80 49 77 77 - fax : 03 80 49 77 78 - cse@sobem-scame.fr



encore. Nous connaissons notre marché et son potentiel mais pour revenir à ces niveaux d'activité, le chemin est encore long. C'est avec patience et surtout détermination que nous deviendrons encore plus forts.

Les questions des salariés seront traitées lors de la prochaine réunion le 17 mars 2026. Vous pouvez les envoyer à l'adresse cse@sobem-scame.fr, les poser aux membres du CSE ou sur le site du CSE.

La prochaine réunion **CSE CHSCT** se tiendra le 17 mars 2026.

Mathilde VILLIER
Secrétaire du Comité Social et Economique

Olivier BRICHE
Président du Comité Social et Economique