

## ***Des visites enrichissantes pour les distri-manager 2011-2012***

***(Formation proposée à La Raque de niveau Bac+3)***

Cette semaine les Distri-manager étudient sur le terrain. Les visites organisées concernent trois domaines : la qualité, le management (gestion d'un magasin) ainsi que le droit du travail. On a donc pu interagir avec des responsables de magasin, des responsables de qualité et assister à plusieurs audiences directement au sein du tribunal des prud'hommes de Toulouse concernant le droit du travail.



### **1ère visite**

#### ***Rivière : une entreprise à cheval sur la qualité***



En arrivant sur le lieu de l'entreprise, nous remarquons la sécurité du lieu où le parking est surveillé et l'entrée réglementée (signature d'un registre avec une vérification d'identité). La visite de la partie production est obligatoirement faite avec des habits adéquats (charlottes, sur chaussures, blouse). L'entreprise possède des normes ISO 9001, HACCP, des normes BRC.

La visite se fait en marche en avant et la responsable nous rappelle l'importance de la traçabilité (enregistrement sur logiciel dès la livraison des matières premières) car des audits traçabilité ont souvent lieu (traçabilité des produits sur 5 ans). Elle utilise également la méthode FIFO (First In First Out) pour la production et des études de barèmes de température sont faites pour les stérilisations et pasteurisations.

#### ***Une production automatisée efficace***

L'entreprise dégage avec ses deux sites de production 4000 tonnes de marchandises par an et un CA de 22millions d'€ avec une évolution de 8%. Elle possède donc un site à Castelnaudary basé sur la production de conserves avec 60 salariés et un site à



## Article distri-manager

Bollène produisant des plats cuisinés (ratatouille et tapenade) avec une équipe de 40 salariés. Les investissements dans les machines automatisées représente 3 millions d'€ et les machines viennent d'Italie et d'Allemagne. Avec cette automatisation des procédés, l'entreprise qu'elle produise ou on coûte 7100€ par jour à son propriétaire. Les stocks de produits ont 3 à 4 mois d'avance pour pouvoir assurer la livraison des distributeurs surtout lors de la période saisonnière de Septembre à Décembre. L'entreprise stocke les produits de marques propres dans un hangar et les produits MDD dans un entrepôt plus important. L'aspect écologique de l'entreprise se trouve au niveau du recyclage des graisses pour le bio carburant et l'investissement dans des panneaux photovoltaïques.

### ***Des relations commerciales pas toujours au beau fixe avec certains distributeurs***

Les clients de l'entreprise sont à 85% des distributeurs GMS et les 15 autre % des restaurants et particuliers.

Le but commercial de l'entreprise est d'assurer une présence dans le rayon des GMS (Grande et Moyenne Surfaces). C'est une bataille commerciale entre concurrents, le référencement de l'entreprise Rivière est difficile à obtenir dû à un manque de force commerciale par rapport à ses principaux concurrents DUCROS. Ce qui rend difficile de suivre le produit dans les rayons de GD et voir comment ceux-ci se comportent.

## 2ème visite

### ***Gamme vert : un magasin surprenant***



L'identité de « GAMM'VERT » est basée sur le végétal, l'animal et le terroir. Avec une surface de 2700m<sup>2</sup>, le magasin développe son agencement et vient d'installer un rayon jardinerie important accompagné d'une pépinière extérieure. Une visite importante pour Mr PIOCHON JULIEN actuellement chef de rayon jardinerie chez Bricomarché Pont Rouge situé à Carcassonne. Le côté terroir est bien développé dans le magasin avec un rayon important tout fait de bois avec des produits exclusivement locaux et régionaux. Le responsable à donc un contact proche avec les fournisseurs.

### ***Une expérience partagée***

Sachant que le responsable du magasin est issu de la GSA (Grandes Surfaces Alimentaires) et a également un parcours dans la GSB (Grandes Surfaces de Bricolage). Il nous a fait part de son expérience dans les différents domaines. Un témoignage intéressant qui nous a donné une vision humaine du métier ainsi qu'une vision réelle des possibilités d'évolution.

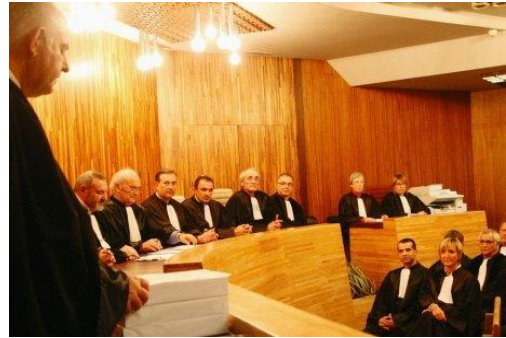
## 3ème visite

Le tribunal des prud'hommes est un milieu assez fermé car nous avons du demander une autorisation pour pouvoir participer aux séances et aux plaidoiries des avocats. Lors de notre arrivée on s'est également présenté au greffe.

## Article distri-manager

### *Les prud'hommes : une organisation et des coutumes bien rodées*

Les avocats sont présents dans la salle d'accueil et se préparent, ils mettent leurs tenues (robes d'avocats). Le directeur de greffe Mr CHARLET GERARD ouvre la salle d'audience, ici, la chambre 2 de la section commerce. Tous les avocats de la journée d'audience sont présents et le président et le conseil s'installent sur leur pupitre. La présentation chronologique des affaires avec l'appellation des différentes parties est faite pour vérifier leur présence et l'état des dossiers. Les avocats prennent alors paroles pour se justifier de l'état des dossiers. Par la suite le président et le greffe organise la journée et fixe des dates pour les dossiers reportés (renvoi péremptoire des dossiers). Dans cette journée 30 affaires étaient annoncées, plus de la moitié ont été renvoyé au 1<sup>er</sup> Mars pour cause de dossier incomplet, 8 auront lieu dans la journée et 4 seront reportées au 8 Décembre.



### *Le respect : une valeur de base au conseil des prud'hommes*

Les participants et les visiteurs se lèvent pour les saluer le président, le greffe et le conseil lors de leur entrée. Le greffier seul annonce les affaires. L'égalité des sexes dans le conseil est respectée. Les avocats s'écoutent attentivement et ne se coupent pas lors des plaidoiries. Les plaignants présents n'ont pas le droit à la parole. Les questions sont posées par le président.

### *Le déroulement modèle d'une séance*

L'annonce est faite par le greffe, les avocats concernés s'avancent et saluent le conseil. Les parties peuvent se défendre seul ou avec un avocat.

Le premier avocat s'avance à la **barre** et peut commencer sa **plaidoirie** et argumente avec ses pièces à conviction. Lorsque le premier avocat fini sa plaidoirie, le second prend la relève et fait à son tour sa plaidoirie. Les deux plaidoiries finies, le président pose des questions pour éclaircir certains points des plaidoiries. Le dossier des deux parties est alors remis au conseil et une nouvelle affaire peut débiter.

### *L'exemple d'une affaire*

*La plaignante Mme X* : elle remplaçait une personne à un stand de vente et avait décroché un cdi, au retour de la personne remplacée (sa supérieure) tous se passe mal et Mme X est licenciée. Elle amène donc la société en justice pour licenciement abusif et motif injustifié.

*Le défendeur* : Société Y qui commercialise des vêtements dans une galerie.

Plaidoirie avocate de la plaignante Mme X : basée sur le harcèlement de la part de la société et de sa supérieure sur Mme X qui ne pouvait plus effectuer son travail correctement. Lors de son retour la supérieure de Mme X a constaté que Mme X effectué un bon travail et par comportement de jalousie sa supérieure la dénigrée.

L'avocate de la plaignante demande alors 2 mois de préavis et 5500€ de dommages et intérêts.

Article distri-manager

Plaidoirie avocate de la société Y : basée sur le mauvais travail de Mme X et de son irrespect envers la hiérarchie.

*Fait* : licenciement pour faute grave

*Motif* : Dénigrement de la marque

Manque de motivation

Mauvais contact avec la clientèle qui a fait baisser le chiffre d'affaire

Physique pas adapté

Comportement inadapté face à la hiérarchie

Le **prononcé** (la décision): le 26 Avril 2012

La visualisation de ces séances au conseil des prud'hommes nous a montré l'importance de la rédaction des contrats de travail pour éviter d'aller en justice pour des détails négligeables. On sait dorénavant comment se déroule une séance aux prud'hommes.