

# NEWSLETTER

juillet 2024



# Sommaire

## HOMMAGE

Hommage à Bruno Henry

## LA VIE DE L'ENTREPRISE

Portrait de Frédéric MARTY

Communication du groupe SAFARI

Ventes au personnel

Nouveaux supports de communication interne

Élections professionnelles

Parcours managérial

Le Comité RSE : rôle et fonctionnement

Interview de Franck CATTEAU et Maxime DUCHESNE : nouveaux pilotes du Comité RSE

Visites du Showroom

## FOCUS SUR...

Cal-Scan

MDV

Linselles

Service Imagerie

## SALONS

Salon VIFA au Vietnam

Salon INDEX à Dubaï

Interview de Benoît VERDIERE, Chef de l'Équipe Salon

## ÉVÈNEMENT

Portes Ouvertes de l'usine et du showroom

Clémentine DISLAIRE, Julie POUGET, Virginie PAILLETTE  
et Noa CARADEUC vous présentent la newsletter  
du mois de juillet 2024



## Hommage à Bruno HENRY

Le 6 avril 2024, notre collègue et ami **Bruno HENRY** nous a brutalement quittés. Son décès a attristé et ému tous les salariés de CBA MEUBLES. Nous tenions à lui rendre hommage, en souvenir de ses belles années passées au sein de l'entreprise.

**Bruno HENRY** était Cariste Chargeur sur le site de Linselles. Son travail consistait à assurer le chargement des palettes. En d'autres termes, il contrôlait la qualité des colis à expédier en quantité et en intégrité et la qualité des remorques à charger. Il assurait également la stabilité et la sécurisation des chargements et s'occupait du nettoyage du dépôt extérieur.

Pendant son long parcours dans l'entreprise, il s'est aussi révélé être un mentor pour les nouveaux arrivants. Il a donné de son temps pour leur enseigner patiemment les ficelles du métier. Il s'est également profondément investi dans la CGT pour défendre les droits et les intérêts des salariés en toutes circonstances.

En faisant preuve de professionnalisme et de loyauté pendant plus de 30 ans, il a apporté sa pierre à l'édifice DEMEYERE, puis à celui de CBA MEUBLES, jour après jour.

**Bruno HENRY** était un collègue apprécié qui égayait les journées de travail de celles et ceux qui le côtoyaient. Il nous laisse le souvenir d'un homme bienveillant, accessible et intègre.

Nous adressons nos sincères condoléances à sa famille et à ses proches et leur exprimons tout notre soutien dans cette épreuve difficile.

*« Bruno était une personne sympathique, toujours à l'écoute et toujours disponible pour le personnel. »*

**Gregory Landas**

*« Bruno aimait bien charrier le personnel, mais toujours dans la bonne humeur ! »*

**Pascal Dewulf**



# LA VIE DE L'ENTREPRISE

## Interview de Frédéric Marty

### 1) Pouvez-vous vous présenter et introduire votre parcours ?

J'ai 58 ans, je travaille dans l'industrie depuis plus de 30 années dans le management d'entreprises industrielles. Durant ces années, j'ai fabriqué et vendu du verre (plat pour les vitres ou creux pour les bouteilles), des téléphones, des capteurs industriels, des métaux (du plomb, du cuivre), des fenêtres en PVC, de la boulangerie et viennoiserie industrielles, des textiles industriels de santé et ce pour des groupes familiaux ou côtés en bourse basés en France ou à l'étranger (Europe, Asie, USA).

Je suis diplômé d'une école d'ingénieurs, d'une école de commerce et dispose d'un MBA obtenu à l'ESCP à Paris.

Depuis une quinzaine d'années, j'interviens principalement dans des projets de transformation et de mutation des organisations industrielles lors d'opérations de fusion, acquisition, création etc.

### 2) Qu'est-ce qui vous a donné envie de rejoindre CBA Meubles ?

Il est toujours stimulant de participer à des aventures de reprise, de renaissance d'entreprise. Il m'a semblé que CBA MEUBLES dispose de nombreux atouts à faire valoir : son savoir-faire représenté par ses salariés, son histoire, ses implantations, son outil industriel. Je pense que mes expériences peuvent servir le projet de CBA.

### 3) Quels sont vos projets pour l'entreprise ?

L'entreprise doit relever des challenges majeurs :

Relancer son chiffre d'affaires sur des marchés plutôt actuellement moroses. Les pistes dans ce domaine sont tracées

Gagner en fiabilité dans la livraison de ses prévisions (plans, projets etc) en matière de délai et coûts

Gagner en compétitivité afin de financer son avenir

### Maximiser les synergies avec le groupe

Les marchés sur lesquels opère l'entreprise nous poussent à ce niveau de professionnalisme impératif. Nous ne conserverons la confiance de nos actionnaires qu'à ce prix.

Je souhaite associer toutes les énergies de l'entreprise et que chacun puisse contribuer à ces différentes initiatives.

### 4) Quelles sont vos passions ?

J'aime passer du temps en famille. Je fais également partie d'une association qui produit du vin dans le Sud de la France. J'essaie également, lorsque l'agenda le permet, de faire du sport de temps en temps afin de garder la forme physique.

### 5) Quel accomplissement personnel ou professionnel vous a rendu le plus fier ?

Je suis particulièrement satisfait d'avoir pratiqué différents secteurs industriels exigeants et d'avoir pu y mener des projets déterminants. J'ai également rencontré beaucoup de personnes qui m'ont accueilli, expliqué, formé et challengé. Ils m'ont tous fait grandir et j'ai encore des contacts avec nombre d'entre eux.

PORTRAIT  
**FRÉDÉRIC MARTY**  
Directeur Général

# Communication du Groupe SAFARI

Le 16 avril dernier, le Conseil d'Administration de CBA MEUBLES s'est réuni à Pérénychies afin de nommer **Frédéric MARTY** Directeur Général.

L'expertise de **Frédéric MARTY**, ainsi que ses précédentes expériences en France et à l'international, sont de véritables atouts pour guider CBA MEUBLES dans son optimisation industrielle et commerciale.

Il a toute la confiance du Groupe SAFARI qui réitère son engagement pour la réussite de CBA MEUBLES.

## Ventes au Personnel

Le catalogue des VAP est étendu à la quasi-totalité des produits CBA MEUBLES (plus de 1000 références) comprenant :

- Nos gammes arrêtées,
- Nos gammes actives
- Nos exclusivités clients, ou encore
- Les articles fabriqués par notre usine au Vietnam

Celui-ci est accessible :

- Sur l'intranet,
- Dans le livret de vie,
- Sur les PC de l'usine pour le site de Pérénychies

Toutes les nouvelles chaises 2024 seront disponibles sur le catalogue en septembre, selon arrivage.

Si vous avez envie d'un produit qui n'est pas dans le catalogue (y compris les chaises), n'hésitez pas à questionner **Sandrine DE GEITERE**, **Celina BRAMS** (Pérénychies) et **Virginie PAILLETTE** (Nersac) pour connaître les stocks et les prix.

TRANCHES	TARIFS TTC FRANCE
De 0 à 40 kg	59 €
De 40,01 à 80 kg	79 €
De 80,01 à 110 kg	109€
Au-delà de 110 kg	109 € + 0,90 € en+/KH

Nous avons mis en place la livraison à domicile partout en France. Les articles sont déposés dans la pièce de votre choix.

Pour le site de Pérénychies, les bons de commande sont disponibles au format papier et électronique sur simple demande à **Sandrine De Geitere** ou **Céline BRAMS**.

Vous pouvez les remettre à l'accueil peu importe le jour. Si votre bon est complet, il sera enregistré et vous pourrez venir régler votre commande à l'accueil (sous réserve de disponibilité des articles).

Depuis le démarrage des VAP, il y a eu 114 commandes.

Famille	Quantité	Gamme
Cuisine	40	FABRICK et NOVA
Salle de bains	12	CORALIE
Chaise de séjour	38	ELITE
Armoire	17	GHOST
Lit junior	17	LIFE et DETROIT
Lit	15	WATSON
Commode et chiffonnier	13	SPACE
Fauteuil de bureau	11	
Armoire à chaussures	10	
Kit dressing	10	DANA
Bureau	8	
Lit bébé	6	OCHNA
Meubles TV	6	HELSINKI & STOUT
Range-tout / Desserte	5	AROMA

# Nouveaux supports de communication interne

## Revue mensuelle

La revue mensuelle est un nouveau support de communication interne qui prend la forme d'une infographie. Son but est de diffuser des chiffres et informations clés concernant différents services de l'entreprise. Elle n'a pas vocation à rentrer dans les sujets en profondeur, contrairement à la newsletter qui, quant à elle, est trimestrielle et développe les sujets en abordés.

Temporalité : Mensuelle

Où la trouver ?

- Affichée dans : hall d'entrée, réfectoire, panneau d'information de l'usine
- Par mail
- Sur le livret de vie (onglet « Actu » puis « Revues Mensuelles »)
- Sur l'intranet (onglet « Communication interne » puis « Revue Mensuelle »)

Temporalité : En fonction des actualités RSE dans l'entreprise

Où le trouver ?

- Affiché dans : hall d'entrée, réfectoire, panneau d'information de l'usine
- Par mail (envoyé par communication interne)
- Sur le livret de vie (onglet « Actu » puis « Flash Info RSE »)
- Sur l'intranet (onglet « Communication interne » puis « Flash Info RSE »)

## Flash info RSE

Le Flash Info RSE retrace les dernières actions RSE mises en place par les différents services au sein de l'entreprise.

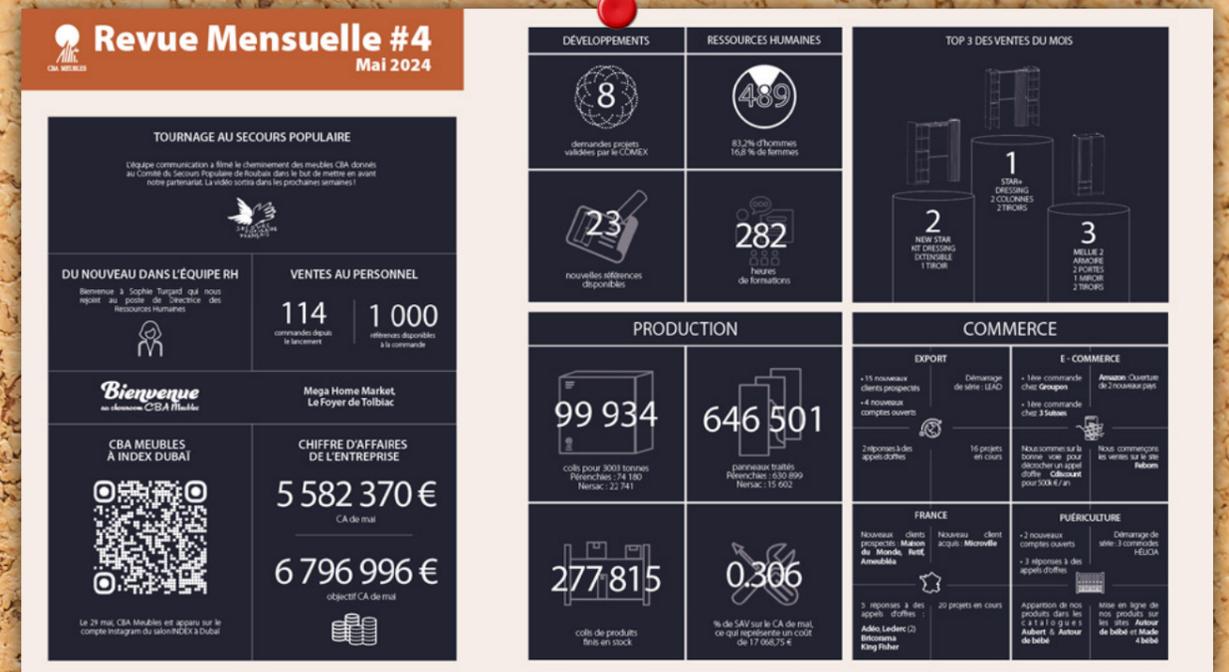
## Carnet de visites

Le carnet de visites résume les visites de nos clients et prospects dans le nouveau showroom. Les éléments mis en avant sont l'impression générale du client, ses verbatims clés, remarques, demandes, les produits qu'il a aimés, les projets à venir avec CBA MEUBLES.

Temporalité : Dès qu'il y a une nouvelle visite client

Où le trouver ?

Chaque nouvelle page du carnet qui résume une visite apparaît sur l'écran d'accueil et sur l'écran des usines. À terme, le carnet de visites sera imprimé et disponible à l'accueil.



## FLASH INFO RSE #1

Ce support a pour vocation de vous tenir régulièrement informés des actions que nous mettons en place dans le cadre de notre politique RSE.

**ACHATS**  
Solutions d'emballage éco-sourcé en cours de test avec notre site de Nersac.

**LOGISTIQUE**  
Mise en place d'un tri sur les colis cassés: installation d'une benne carton, d'une benne ferraille et d'une benne panneaux de bois dans notre site de Linielles.  
Récupération des panneaux de bois de nos sites de Nersac, Duélamont, Lompert et Pérenchies pour chauffer le site de Pérenchies l'hiver.  
Compostage des déchets alimentaires à Nersac.  
Contrat signé avec l'entreprise PARROC pour valoriser nos déchets (tri sélectif aux machines à café, réfectoires etc).  
Achat d'une deuxième voiture électrique (Zoe) pour nos déplacements.

**SAV**  
Réflexion sur les possibilités d'extension de durée de nos SAV.

**SOCIAL**  
Rédaction d'une charte éthique.  
Premier bulletin de paie dématérialisé.  
Coffre-fort électronique individuel.

**FORMATIONS**  
Lancement d'une formation Achats Responsables pour notre service Achats.  
Lancement d'une formation Analyse du Cycle de Vie (ACV) pour nos services Design, Bureau d'Etudes, Qualité, HSE, Amélioration continue, Logistique, Commerce et Marketing.  
Sensibilisation en cours des responsables d'atelier au QRCO (Quick Response Quality Control) pour améliorer nos problèmes qualité.

**COMMUNICATION**  
Rédaction d'un questionnaire RSE à destination de nos clients et fournisseurs pour recueillir leurs attentes et décrire des voies de co-construction.  
Candidature pour participer au Trophée RSE de l'Entrepreneuriat Français "Entreprise & son territoire" avec l'action suivante: don de meubles aux associations Le Secours Populaire (Pérenchies) et La Croix Rouge (Nersac).

**Babylux**  
04/04

**Produits aimés**  
OCHNA, ALBIZIA, FIRMANA, NAILU (aperçu au poste montage qualité), LODGE et CABANE

**Remarques**  
La cliente a été impressionnée par la taille de l'usine et par l'ensemble des machines. Première fois que ce contrôle continu. C'était la première fois que cette responsable de Magasin visitait une usine de meubles.  
Après sa découverte du showroom et la présentation des gammes qui lui avaient satisfait de voir le catalogue, elle était particulièrement intéressée par notre gamme actuelle.

**Incroyable, on ne s'imaginerait pas la taille de l'usine et des machines, génial, impressionnant, bel outil, beau showroom, qualité, choix!**

**Notes**  
Nous lui avons fait une proposition commerciale pour un déménagement en box dans leur magasin ainsi que leur présence sur leur site web (qui génère la plus belle part de leur chiffre d'affaires).

# Les élections professionnelles

Les élections professionnelles pour les établissements du Nord et de Nersac ont eu lieu le 15 avril 2024 pour le premier tour et le 29 avril 2024 pour le second tour (suppléant du 3ème collège pour l'établissement Nord).

Nous vous présentons les résultats de ces élections :

## Membres du CSE CENTRAL - CBA MEUBLES

	Titulaires		Suppléants	
1ER COLLEGE	Michaël SOHIER	CFDT	Allal EL SAFI	CFDT
	Damien VIVIER	CFDT	Yvan MARQUEZ	CFDT
	Hosni KAID	FO	Annick SAUVAGE	FO
	Tony DE ALMEIDA	FO	Sullivan DECOURBE	CFDT
	Kévin HENTZEL	CGT	Rodrigue TAGOUYA	CGT
	Tyler LANZAS PAVAGEAU	CFDT	Stéphane GUESDON	FO
2EME COLLEGE	Frédéric ROCH	CGT	Xavier JUSY	CFDT
	Frédéric LELONG	CFDT	Soliman KAID	CFDT
	Grégory BOUCHERON	CFDT	Jérôme JARRETON	CGT
3EME COLLEGE	Bernard VEREECKE	CFE-CGC	Valérie LECLAIRE	CFDT
	Thierry DELPORTE	CFDT	Jean-Bernard GASQUERES	-

## Membres du CSE - ÉTABLISSEMENTS NORD

	Titulaires		Suppléants	
	Hosni KAID	FO	Julien OLIVIER	FO
	Tony DE ALMEIDA	FO	Annick SAUVAGE	FO
	Michaël SOHIER	CFDT	Yvan MARQUEZ	CFDT
	Damien VIVIER	CFDT	Emmanuel TURBE	CFDT
	Sullivan DECOURBE	CFDT	Allal EL SAFI	CFDT
	Michel LEROY	CGT	Grégory LANDAS	CGT
	Frédéric ROCH	CGT	Xavier JUSY	CFDT
	Francisco PEREZ	CFDT	Catherine BATAILLE	CFDT
	Sylvie PINCHON	CFDT	Soliman KAID	CFDT
	Frédéric LELONG	CGT	Emmanuel CONSTANT	CFDT
	Bernard VEREECKE	CFE-CGC	Valérie LECLAIRE	CFDT
	Thierry DELPORTE	CFDT	Jean-Bernard GASQUERES	-

## Membres du CSE - ETABLISSEMENT NERSAC

Titulaires		Suppléants	
Tyler LANZAS PAVAGEAU	CFDT	Fabrice ROUCHAUD	CFDT
Kévin HENTZEL	CGT	Rodrigue TAGOUYA	CGT
Stéphane GUESDON	FO	Thierry PILAIN	FO
Grégory BOUCHERON-METRAUD	CFDT	Jérôme JARRETON	CGT
Olivier BOURDIER	CGT	Bernard ANDRE	FO
Eric DUMA	FO	Stéphane COUPAUD	FO

# Parcours managérial

Les managers de CBA MEUBLES ont débuté leur parcours de formation managérial avec notre partenaire RH PERFORMANCES : le 18 avril 2024 pour la promotion 1 des fonctions supports et le 3 juin 2024 pour la promotion 2 des fonctions opérationnelles. Chaque promotion de 8 managers va suivre un parcours comprenant 7 modules de formation (10,5 jours) étalés sur une durée de 6 mois. L'objectif est de donner aux managers des outils dans l'accompagnement de leurs équipes, que ce soit au quotidien, dans un contexte de transformation ou en lien avec les enjeux de l'entreprise.

Les attentes des managers étaient fortes et d'après les évaluations à chaud des deux premières promotions, les retours sont très positifs. En effet, les évaluations générales oscillent entre 9 et 10/10. Nous souhaitons à tous les managers un beau parcours riche en apprentissages !



Michael DEULLY WARLOP, Samuel DERENONCOURT, Olivier RUCKEBUSCH, Christian DINDELEUX, Sebastien HOUTE, Frédéric POLLET, Nadia BEN SLIMA, Jean-Michel AUPY, Nicolas RABY ET Anthony PORCHER

# Le Comité RSE : rôle et fonctionnement

La Responsabilité Sociétale ou Sociale de l'entreprise (la RSE) est l'affaire de tous et plus particulièrement celle des membres du Comité RSE. Ils sont une quinzaine de collaborateurs de différents services, métiers et sites, représentant la diversité des salariés, à œuvrer pour mener à bien des actions tendant à rendre l'entreprise plus responsable face aux impacts sociaux et environnementaux. Ils sont accompagnés par deux pilotes que sont **Franck CATTEAU** et **Maxime DUCHESNES**.

Chaque membre est responsable de différentes actions RSE en lien avec son domaine de compétence, définies préalablement dans une feuille de route établie par le Comité RSE et validée par le Comité de Direction. Cette feuille de route comprend 4 grands enjeux : **l'empreinte environnementale de nos produits, la satisfaction et bien-être des collaborateurs, le dérèglement climatique et l'engagement des parties prenantes.**

Chaque membre présente lors de la réunion mensuelle l'avancée de ses actions. Pour mener à bien celles-ci, ils travaillent en mode projet et en transversalité avec tous les services. Ils sont également à l'écoute de toutes les pistes d'amélioration qui pourraient être remontées par l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise.

N'hésitez donc pas à les solliciter si vous avez des questions, des idées ou des remarques sur la RSE de CBA MEUBLES !

Membres du Comité RSE :

**Franck CATTEAU, Pierre KLAPSIA, Christophe DERAM, Norman EVRARD, Bernard VEREECKE, Julie POUGET, Philippe ANDRIEUX, Omar MEKKI, Jimmy VANLANDUYT, Killian MICHEL, Isabelle VIROULAUD, Anthony PORCHER, Alexis DONZÉ, Guillaume GERMAIN, Maxime DUCHESNE, Adeline JAYAT, Clémentine DISLAIRE**



# Interview de Franck Catteau & Maxime Duchesne

## 1) Pouvez-vous vous présenter ?

**Maxime :** Avant d'arriver chez CBA, j'ai effectué un an chez KINGFISHER en tant qu'Ingénieur Storage. J'étais responsable du développement produit de plusieurs projets de meubles de rangement pour Kingfisher, à destination de CASTORAMA et BRICO DÉPÔT.

J'ai rejoint CBA il y a 2 mois et demi en tant qu'Ingénieur Innovation. Je suis rattaché au Bureau d'Etudes. Mon objectif est de fournir des solutions techniques innovantes pour le Bureau d'Etudes. Je travaille en binôme avec **Franck** pour la partie innovation achats sur des innovations tous secteurs : produits, emballages, process etc. Ces innovations ont un grand lien avec la RSE.

Aujourd'hui, on ne peut pas innover sans faire de RSE.

**Franck :** J'ai différentes expériences techniques dans le pneumatique, le caoutchouc, le textile, l'innovation, le développement technico-commercial multi-sites et la gestion de la supply chain des achats.

Je suis arrivé chez CBA en novembre 2023 et aujourd'hui, je travaille sur l'innovation avec **Maxime**, mais sur la partie achats. Je cherche à amener des innovations concrètes qui correspondent aux moyens de production pour que les gens puissent les utiliser.

## 2) Pourquoi avez-vous choisi d'intégrer le Comité

**Franck :** Tout d'abord parce que ça répond à mes valeurs et à mon travail ici.

Les jeunes générations ont besoin qu'on repense un modèle de production, qu'on prenne conscience des ressources dont on

dispose et qu'on ne saborde pas l'avenir. Avec le service achat, on peut aller chercher des solutions auprès des fournisseurs ou du Bureau d'Etudes. Il y a peut-être des solutions qui existent et qu'on ne connaît pas encore.

**Maxime :** Dans le monde dans lequel on vit aujourd'hui, l'innovation colle forcément avec une politique RSE. Au vu de ma fonction dans l'entreprise, je trouvais donc cohérent de rejoindre le Comité.

Mais il y a aussi une partie de conviction personnelle. L'innovation et la RSE sont très liées. Si on voit à long-terme, en faisant de l'innovation et de la RSE, on est gagnant sur tous les plans.

## 3) Qu'est-ce qui vous a donné envie de relever le défi de piloter le Comité RSE ?

**Franck :** L'ancienne pilote du Comité RSE, **Adeline LOUP**, nous a sollicités à tour de rôle. Sans se concerter, on a tous les deux accepté avec plaisir. On ne voit pas ce rôle comme une contrainte mais comme l'occasion de monter d'un cran dans notre participation au Comité RSE.

Piloter le Comité RSE, c'est fédérer un groupe transversal dans l'entreprise, avoir des contacts avec le COMEX pour pousser des idées et développer des projets avec l'appui de la Direction. Ça nous donne aussi l'occasion d'aborder des profils de collègues très différents, de rencontrer plus de fournisseurs, de visiter plus de salons et de voir tout ce qui peut se faire ailleurs.

**Maxime :** Deux semaines après mon arrivée chez CBA, on m'a proposé de piloter le Comité RSE avec **Franck**. C'était un peu surprenant mais j'ai voulu relever ce défi très responsabilisant. J'ai toujours été très curieux. Je ne suis pas expert en RSE même



INTERVIEW  
**FRANCK CATTEAU  
& MAXIME DUCHESNE**

**Pilotes du Comité RSE**

si j'ai déjà de bonnes notions. En pilotant le Comité, je vais pouvoir apprendre des autres et transmettre.

De plus, ce rôle est intimement lié à ma mission en innovation qui consiste à proposer des projets, les piloter et les intégrer dans l'entreprise. C'est aussi ça la RSE. Si on fait de la RSE dans son coin et qu'on ne la déploie pas à l'échelle de l'entreprise, l'impact il est forcément moindre.

#### 4) Quelles sont vos missions en tant que pilotes ?

**Franck et Maxime :** On a un rôle de veille et de prospection. On regarde ce qui se passe à l'échelle de la France et du monde, on essaye de se renseigner au maximum sur les réglementations à venir et les nouveaux livrables à produire.

On a aussi un rôle de pilotage du Comité. Tout d'abord, on se doit d'animer et de préparer les réunions mensuelles. Ensuite, on suit les actions qui ont été validées par le COMEX et on apporte des ressources aux personnes qui rencontrent des difficultés à avancer sur certaines missions.

Notre rôle, c'est de comprendre pourquoi certaines actions bloquent et quelles ressources on peut apporter à notre échelle.

Pour finir, on a un rôle d'information et d'implication de la Direction. Son implication doit être totale. Nous transmettons un compte-rendu au COMEX après chaque réunion. D'ailleurs, un membre du COMEX doit obligatoirement être présent à chaque réunion mensuelle pour représenter la Direction.

#### 5) Où en est la démarche RSE de l'entreprise selon vous ?

**Franck :** Elle a été bien entamée par l'équipe qui l'a menée avant nous. Le groupe est créé, la structure est là. Maintenant, il faut qu'on obtienne des résultats concrets et visibles par tous. Par exemple, la mise en place du tri sélectif dans l'entreprise, ça va changer le quotidien de tous.

La démarche RSE a été initiée avec le rachat il y a 2 ans mais on faisait déjà de la RSE du temps de DEMEYERE sans le savoir. Il y a beaucoup d'actions qui étaient déjà menées au sein de l'entreprise que l'on n'avait pas identifiées comme étant RSE mais qui sont tout à fait valorisables. Le don de nos premiers meubles de série au SECOURS POPULAIRE de Roubaix et à LA CROIX ROUGE d'Angoulême par exemple. Sur cette action, on touche aux 3 piliers de la RSE : économie, environnement et social.

On pense beaucoup à l'environnement mais il y a aussi l'aspect social. Dans les actions en cours, il y a la tentative de supprimer les agrafes parce que ça crée des problèmes de TMS pour les opérateurs.

Sans oublier l'aspect économique. On ne peut pas avoir une entreprise qui mise tout sur la réduction de l'empreinte environnementale mais qui va couler au bout de quelques mois parce qu'économiquement elle n'est pas viable. Le but est que l'entreprise soit pérenne tout en ayant un bon impact sur l'environnement.

Le marché n'est pas forcément positif en ce moment. Donc l'objectif est aussi de maintenir un bon chiffre d'affaires, un bon bénéfice. Nous, notre rôle c'est d'allier ça avec une politique RSE cohérente.

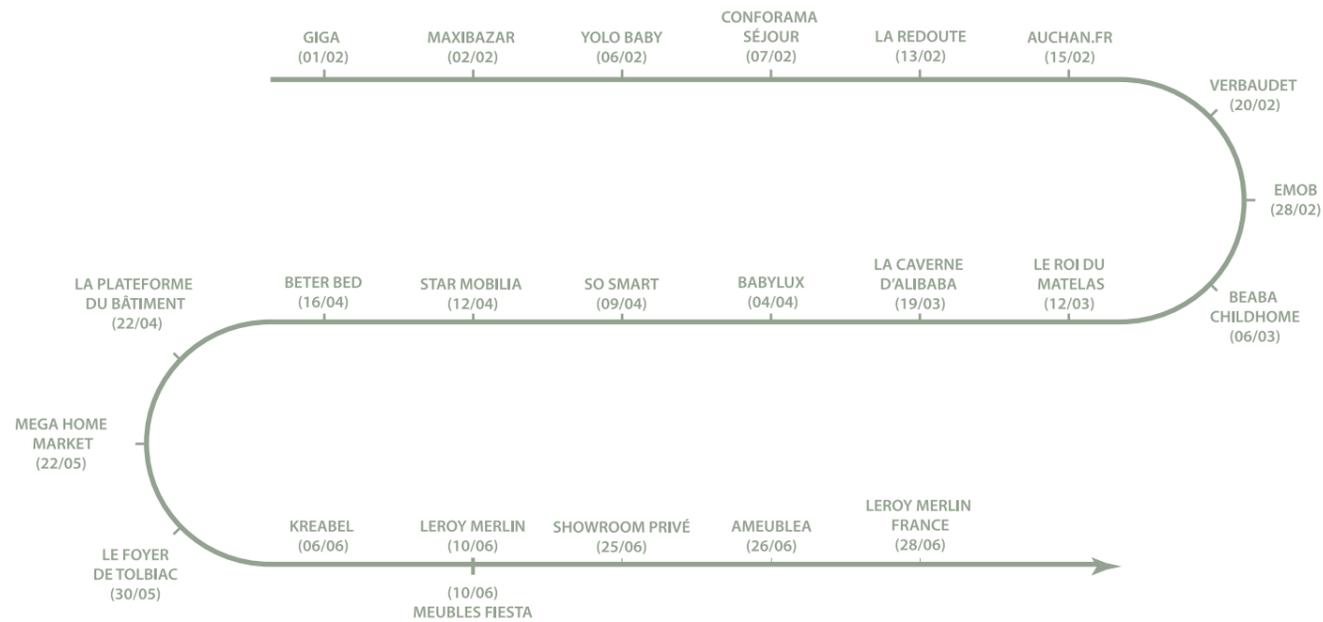
#### 6) Le mot de la fin ?

**Franck :** On est à la disposition de tout le monde dans l'entreprise pour répondre aux questions et collecter les idées. Si vous avez des appétences et que vous avez identifié des sujets, il ne faut surtout pas hésiter à venir nous voir.

On peut ne pas être membre du Comité RSE et avoir une mission RSE à mener. Notre rôle est de faire le lien entre les membres du Comité et le reste de l'entreprise. Parce que quelque part, tout le monde doit faire de la RSE dans son métier.



# Visites du Showroom depuis Janvier



# FOCUS SUR... Linselles

De nouveaux bureaux ont été aménagés à Linselles. Ils ont été inaugurés le vendredi 7 juin. Les anciens bureaux étaient énergivores en chauffage, les collaborateurs étaient à l'étroit et la sécurité était obsolète (le système des RIA - Robinet d'Incendie Armé - était à revoir pour une meilleure couverture incendie).

Les nouveaux bureaux ont pu être aménagés grâce à deux services : l'entretien général représenté par **Jean-Christophe BOULET** et le service informatique représenté par **Valentin DELBAY**. Ils ont répondu aux attentes des différents utilisateurs tout en maîtrisant les coûts. En effet, tout a été aménagé avec des éléments de récupération des sites de Deülémont (borne informatique) et Linselles.



▼ Sophie LESAGE, Cathy VEROUX, Didier VANGHELUWE, Denis WITTERSHEIM



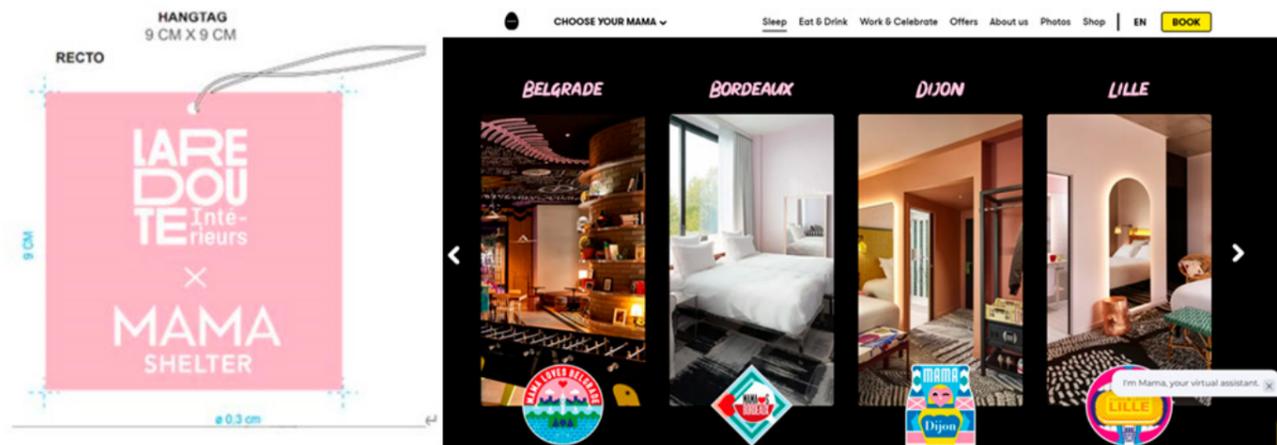
# CAL-SCAN

Notre centre de négoce CAL-SCAN (Vietnam) a le plaisir de démarrer une collaboration avec les Hôtels MAMA SHELTER via LA REDOUTE INTÉRIEURS.

Ces hôtels tendances et non conventionnels sont marqués par un style moderne et coloré. Cela se ressent dans la décoration des chambres au design unique dans chacune des villes où la chaîne s'est installée.

Après de multiples passes de vérifications et de modifications par les designers des deux enseignes, deux produits CAL-SCAN ont vaincu la concurrence pour la qualité et la finesse de leurs exécutions et leur prix intéressant malgré le nombre d'intermédiaires : usine > CAL-SCAN > LRD LRI > MAMA SHELTER.

CAL-SCAN a hâte de répondre aux prochains appels d'offres.



CAL-SCAN a également ouvert un nouveau partenariat avec une usine vietnamienne sur l'univers Jardin. Des fauteuils en acacia certifiés FSC sont commercialisés en ligne chez SO'HOME.

La résine tressée artisanalement suit un motif graphique très pointu. Un excellent début quant au développement de notre panel de fournisseurs actifs et affûtés au Vietnam et sur le secteur de l'outdoor qui souligne notre large expertise sur tous types de mobilier.



# MDV

Actuellement, 220 personnes travaillent au sein de notre centre de fabrication MDV (Meubles Demeyere Vietnam).

Du 26 au 29 février, MDV était au salon VIFA au Vietnam. **Olivier BECQUEREAU**, Directeur Général de ce centre, explique que le « designed in France » a été très apprécié et que les prises de contact avec de nouveaux prospects ont été nombreuses.

MDV développe actuellement un nouveau lit évolutif pour le client MR LIVING à Taiwan. C'est un produit très modulable qui offre de nombreuses combinaisons possibles. L'idée était de partir d'un lit enfant basique et de pouvoir le faire évoluer en fonction du développement de l'enfant et de ses besoins (couchage en hauteur, lit superposé avec 2 couchages simples, lit superposé avec couchage double sur le lit du bas etc). Ce produit s'inscrit dans une logique de développement durable.



Du 27 au 29 mai, **Frédéric MARTY** et **François HUON** se sont rendus au Vietnam. **Olivier BECQUEREAU** leur a présenté l'équipe, l'usine, l'activité et le savoir-faire de MDV. Il en a également profité pour leur exposer les problématiques du centre.





INTERVIEW  
**LÉO BIEN, JUSTYNE FRESNEL  
& VICTOR DUPAS**  
**Service Imagerie**

## Interview du Service Imagerie

### 1) Quelles sont les missions du Service Imagerie ?

**Justyne :** Notre mission principale est de faire des visuels. Notre mission secondaire est de mettre à disposition les images et de régler les problèmes.

**Léo :** On doit rendre toutes les images disponibles sur le serveur pour les commerciaux et les lier à tous les logiciels en interne comme le Pivotal, prochainement le PIM-DAM et le PLM. Sinon, notre but premier, c'est de mettre en valeur les produits et les fonctionnalités des produits en images.

### 2) Quels sont vos rôles respectifs au sein de ce service ?

**Victor :** Pour ma part, je crée les packshots et les ambiances. Un packshot, c'est une image basique du meuble sur un fond blanc qui sert à le présenter sous toutes les coutures (face, côté, dos, à l'intérieur etc). Une ambiance a pour but de mettre le produit en valeur et de le montrer en situation. Ces images sont utilisées pour les catalogues, les ILV, les sites Internet etc.

En parallèle, j'ai recommencé à travailler sur les notices animées qui facilitent le montage des meubles. C'est l'occasion de terminer un projet commencé lors de mon alternance et d'inscrire la notice animée au sein du cycle de vie des produits.

**Léo :** Je m'occupe principalement de créer des process et d'améliorer l'organisation de l'entreprise à mon échelle. J'essaie également de remarquer les erreurs qu'il peut y avoir dans le serveur, d'avoir un suivi sur les images.

Je fais aussi des retouches photos, les packshots dimensionnels et des ambiances.

**Justyne :** Quant à moi, je fais les packshots, les ambiances et les codifications tous les vendredis. Cela consiste à mettre les images à disposition dans le serveur pour que tous les services puissent y accéder et les récupérer.

### 3) Quels sont les projets sur lesquels vous travaillez ?

**Léo :** De mon côté, je participe au développement du PLM (cycle de vie du produit) pour qu'on puisse avoir un système automatique pour les demandes. Du côté du PIM-DAM, on développe aussi un système qui permettra d'automatiser toute la gestion du serveur.

**Victor :** Je suis en train de devenir photographe à mes heures perdues. L'idée est de produire rapidement des visuels en prenant nos meubles en photo dans le showroom. Nous avons trouvé cette solution pour répondre aux demandes urgentes.

**Justyne :** En ce moment, je travaille sur le scanning mais c'est en phase de test. Ce nouveau process concerne la photogrammétrie. Cela consiste à prendre des photos d'un meuble sur le plateau tournant de notre studio pour ensuite le reproduire en 3D. C'est le seul moyen qu'on a aujourd'hui pour faire les images de l'import.

#### 4) Quel est le process de création d'une image ?

**Victor :** On commence par la création des packshots. Une fois qu'on connaît les coloris et la forme des meubles, on lance l'ambiance.

Pour les packshots, en premier lieu, on vérifie que le produit est terminé, qu'il est lancé en prod et que la qualité l'a validé. On travaille ensuite à partir du fichier 3D que nous fournit le Bureau d'Études. On ajoute les coloris fournis par la créa, on place les caméras et on lance le rendu.

Si le produit est simple, une table de chevet par exemple, il nous faut 15 minutes pour le créer. Ensuite, on lance les visuels. Cela prend entre 10 et 30 minutes. Pour un produit plus complexe, une armoire avec un miroir par exemple, il nous faut environ 1h par visuel. On fait entre 5 et 8 images par produit en général.

Une fois que l'image est rendue par la machine, on la récupère et on la passe sur Photoshop pour faire des modifications visuelles.

**Léo :** Après ce passage sur Photoshop, je vais récupérer ce que **Victor** et **Justyne** ont fabriqué et je vais appliquer toutes les dimensions (des niches, des tiroirs etc) avec des tracés pour le e-commerce. Il arrive aussi qu'on ajoute des accessoires et des vêtements dans les kits dressings.

**Justyne :** Pour les ambiances, la demande vient principalement du service commercial ou du marketing. On trie les demandes par urgence.

On vérifie que le produit a bien passé la qualité, sauf pour les salons où on doit lancer directement.

Après la vérification, on reprend un fichier du BE pour le mettre dans une scène. Dans la scène, on met en valeur le produit en l'habillant, en travaillant la lumière etc. Ensuite, on les fait valider par le service Créa puis on fait les rendus.

C'est la partie la plus longue. Ça prend en moyenne 10-12h mais ça peut prendre jusqu'à 24h pour avoir une très bonne qualité. Nos PC tournent même la nuit (on a 2 tours spécialisées pour cela).

Lorsqu'on nous demande une modification, on doit repasser par les 12h de rendu. Ensuite, on prépare l'image pour les codifications. On les nomme d'une certaine façon pour qu'elles soient reliées au serveur.

#### 5) Le mot de la fin

**Léo :** On aime notre travail et on fait le maximum pour mettre en valeur la totalité de nos produits.

**Justyne :** On a la plus belle cabane de CBA !



# SALONS VIFA

La Foire Internationale du Meuble et des Accessoires pour la Maison du Vietnam (VIFA), est un événement phare dans le monde du mobilier et des accessoires pour la maison.

Situé dans un axe de passage, notre stand était bien placé, ce qui a généré un flux continu.

La mise en avant de TIMBER et MINI LODGE a permis de captiver les visiteurs, tout comme le lit PODIUM fixé au mur. Nous avons eu beaucoup de demandes pour ces produits et pour FIRMIANA JUNIOR.

## Les points positifs :

Nous avons pris d'excellents contacts (62 vs 51 en 2023) en Europe, en Asie, en Australie, en Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Afrique.

Nos équipes se complètent : **CAL-SCAN** (langue, proximité, connaissance des prospects), **MDV** (visibilité de l'usine locale, présentation de la production), **CBAMEUBLES / SAFARI** (groupe français rassurant, design reconnu, contacts Europe).

Cependant, le salon a été plus calme que l'an passé. Il y a eu moins de visiteurs et d'exposants suite à l'arrivée du salon HAWA qui se tient la première semaine de mars.



Thanh BUI, Hau DUC, Alexis DONZE, Tao VAN, Eloïse BEAUQUIS, Olivier BECQUEREAU, Helen WANG, Joe ZHAO



# SALONS INDEX

Du 4 au 6 juin, nous avons représenté le savoir-faire français à INDEX Dubaï, le plus grand salon consacré à la décoration intérieure, au mobilier et à l'aménagement du Moyen-Orient.

Nous avons un stand dans **l'espace Mobilier** et un stand dans **l'espace Puériculture**. Le stand puériculture a été très apprécié par les visiteurs puisque notre offre est différente de ce qui se trouve déjà sur le marché.

Les acteurs importants de la zone sont venus nous rencontrer : HOME CENTER UAE, AL OMAR KSA, PAN EMIRATES UAE, HOMEBOX UAE ET HOMES R US UAE. Nous avons pris environ 35 contacts qualifiés sur la zone Moyen-Orient.

Ils ont montré un intérêt pour nos produits, notamment pour le lit mezzanine CAMILLIA qui a provoqué un véritable coup de cœur.

Nous avons déjà fait plusieurs offres à PAN EMIRATES ET HOME CENTER, sélectionné des produits avec HOMES R US, BOX, AL OMAR ET AL GURG (puériculture) et programmé des rendez-vous.

## Les points positifs :

Nous avons montré une offre représentative de notre savoir-faire. Nous avons reçu la visite d'acteurs clés de la zone Moyen-Orient ainsi que d'anciens clients DEMEYERE, contents de nous (re)voir. CEMA BOIS DE L'ATLAS était présent et par l'aménagement de nos stands, nous avons pu mettre en avant l'offre globale du Groupe SAFARI.



Najd BAWADIKJI, Benoît VERDIERE, Charline AVIOTTE, Julien MEVEL, Jean-marc NERVED, Grégory PAUX, Paulo DE SOUSA, Alexis DONZE



## Interview de Benoît Verdier

### 1) Peux-tu te présenter ?

Je travaille au sein de l'entreprise depuis 26 ans. Je suis entré chez DEMEYERE en 1998. J'ai commencé comme Contrôleur qualité usinage durant 2 ans puis 6 mois sur un poste de Prototypiste et depuis 2000, je suis Installateur général au département Salon.

### 3) Avec quels services collabores-tu et quelles sont tes missions actuelles ?

Je travaille en lien avec différents services de l'entreprise comme le marketing, le design, le commerce et occasionnellement avec l'entretien général. Le travail du département salon comprend 2 axes principaux :

L'échantillonnage clients (prototypes ou meubles de séries) destiné aux centrales d'achats et aux magasins. Nous nous chargeons, à la demande du service commerce, du montage, de la livraison et occasionnellement des installations magasins et centrales d'achats.

L'événementiel avec les showrooms internes, les salons à l'étranger (Allemagne, Belgique, Maroc, Dubaï...) et les salons clients supervisés par le département Création comme le salon LEROY MERLIN de Villepinte.

Un salon se prépare bien à l'avance. Cela commence par la réalisation d'une « maquette plan » qui tient compte de la surface du stand et des meubles à présenter choisis préalablement par le marketing et le commerce. Les équipes Salon et Prototype réalisent le montage des meubles, la palettisation et expédition. Notre travail sur place est d'installer l'ensemble de la marchandise ainsi que la décoration.

L'objectif d'un salon est la mise en valeur des produits CBA en tenant compte des tendances actuelles et des spécificités de chaque pays.

### 4) Qu'est-ce qui te motive et te plaît le plus dans tes missions ?

Ma motivation principale est la satisfaction et la reconnaissance des clients après une installation de nos produits. J'aime travailler et réfléchir en équipe sur la façon de mettre en œuvre les projets. Le travail avec les différents services permet une collaboration et un partage des savoir-faire qui me plaît.

Ma motivation prend également part dans les initiatives et les idées de réalisation que je peux soumettre et qui sont parfois retenues. J'aime devoir m'adapter en permanence en répondant à l'urgence et aux imprévus.

### 5) Quel est le projet dont tu es le plus fier ?

Il y a deux projets dont je suis très fier. Le 1<sup>er</sup>, date de 2018 avec l'installation de 20 magasins au Canada. C'était une expérience unique en raison de sa destination et de la richesse des rencontres humaines et professionnelles.

Le 2<sup>ème</sup> est la création du showroom de 750 m<sup>2</sup> au rez-de-chaussée du siège social. La structure a été pensée par un architecte scénographe. En équipe, nous avons travaillé pour créer un bel espace harmonieux pour mettre à l'honneur nos produits et satisfaire nos clients. L'objectif est aujourd'hui d'entretenir et de faire vivre cet espace.

### 6) Quel est ton plus beau souvenir ?

Mon plus beau souvenir reste le salon de Cologne 2024. Malgré beaucoup d'imprévus, nous nous sommes soutenus afin que ce projet soit à la hauteur des attentes de la direction et du groupe. Les recherches ont été poussées pour que le stand soit une réelle scénographie.

INTERVIEW  
**BENOÎT VERDIERE**  
Chef de l'équipe Salon



Portes ouvertes  
de l'usine et  
du showroom  
de Péréchies

À VOS  
AGENDAS!

Samedi 7  
septembre  
de 8h30  
à 12h30

