

# NEWSLETTER

octobre 2024



# Sommaire

## HOMMAGE

Hommage à Carlos GOMES

## LA VIE DE L'ENTREPRISE

L'actu économique  
Plan de sobriété  
Visites du showroom

## FOCUS SUR...

Pérenchies  
Linselles  
Nersac  
Cal-Scan  
MDV

## INTERVIEWS

Kenny Wattiau, Préparateur dans le secteur emballage  
Service Qualité  
Virginie Paillette, Maire Déléguée de Mosnac-Saint-Simeux

## SALONS

Kind + Jugend  
Passion Bébé



## Hommage à Carlos GOMES

C'est avec une grande tristesse que nous vous informons du décès de **Carlos GOMES**, survenu dimanche 22 septembre.

**Carlos** était parmi nous depuis 36 ans à Nersac, où il exerçait la fonction de pilote de ligne. Il s'était battu courageusement contre un cancer qui, malheureusement, a récidivé. Malgré son combat et les traitements qu'il a reçus, il nous a quittés des suites de cette maladie.

Au-delà de son engagement professionnel exemplaire, en tant que représentant du personnel, **Carlos** a défendu avec conviction les intérêts de l'entreprise et des salariés pendant de très nombreuses années. Son investissement et son dévouement envers ses collègues étaient remarquables. Même au plus haut de la maladie, il gardait le sourire, le moral et sa combativité.

Son départ laissera un vide immense au sein de notre entreprise, et nos pensées vont à sa famille et à ses proches en ces moments difficiles.





# FRÉDÉRIC MARTY

## Directeur Général

## LA VIE DE L'ENTREPRISE

### L'actu économique

#### 1) Quelle est la situation économique actuelle de l'entreprise ?

L'entreprise ne se trouve pas dans une situation confortable. Le marché montre des signes d'essoufflement, voire, sur certains segments, de repli. Dans ce contexte, nous devons réagir vigoureusement afin de ne pas hypothéquer l'avenir. Chaque mois, depuis la reprise par le groupe SAFARI, la performance économique ne permet pas de survivre sans le concours permanent du groupe. Ceci était anticipé au démarrage, mais n'est pas envisageable ni possible sur la durée.

#### 2) Quelle est la position du groupe Safari vis-à-vis de cette situation ?

Le groupe est très attentif aux progrès que nous réalisons. Il suit de très près les actions en cours et l'évolution des marchés et des performances de l'entreprise. Il reprend confiance en l'équipe et, en dépit des difficultés, continue à respecter ses engagements de soutien. Depuis le début de l'année, son support financier dépasse les 9 millions d'euros.

Je suis allé au Maroc fin septembre et j'ai le plaisir de revenir avec l'accord de financement de la stratégie industrielle Nord d'un montant de 3,2 millions d'euros. Le projet sera présenté le 28/10 aux élus du CSE central et du CSE Nord, puis détaillé et communiqué à l'ensemble du personnel.

#### 3) Quels sont les principaux défis que vous rencontrez ?

Les défis sont de plusieurs natures :

Tout d'abord il nous faut faire face à un environnement de marché peu favorable. Plus que jamais, il convient d'aller chercher les commandes ! Pour ce faire, l'attention portée aux clients en matière de réponse à leurs besoins est critique et les possibilités de progression considérables. Nous devons impérativement activement retourner au contact des marchés et les travailler énergiquement en proposant produits et services capables d'obtenir les préférences des clients. En clair, il faut réaliser des ventes et générer du chiffre d'affaires !

Ensuite, il faut relever des défis internes afin de faire travailler tout le monde en cohérence et en équipe pour l'entreprise, dont la situation semble parfois échapper à certains. Nous devons également accélérer notre capacité à améliorer nos process et mettre en œuvre l'amélioration continue, mais également générer les économies attendues dans le cadre du plan de sobriété.

#### 4) Quelles actions mettez-vous en place pour améliorer notre performance économique ?

Nous mettons en place une transparence dans la façon de travailler en équipe afin que tout le monde comprenne la situation et puisse contribuer (améliorations, suggestions, plan de sobriété etc) au projet. Nous travaillons sur le plan de sobriété afin de réduire notre niveau de dépenses. Nous devons professionnaliser nos approches dans tous les domaines en mettant en œuvre et en respectant des process rigoureux.

Notre performance économique sera le reflet de nos autres performances et efficacités (sécurité, absentéisme, efficacité commerciale, organisation interne, efficacité de développement des produits, amélioration continue etc).

Nous avons de nombreuses possibilités et opportunités d'amélioration et nous devons activement les saisir !

#### 5) Quelles sont les prochaines étapes pour CBA Meubles ?

Nous sommes dans la phase de préparation de l'atterrissage de fin d'année et de préparation budgétaire. En ce moment, nous revoyons les hypothèses formulées l'an passé, analysons les résultats enregistrés et formulons les hypothèses pour 2025 en matière de développement de l'offre aux clients (produits / services). De là, nous déclinons les ressources à engager (industrielles, support, partenaires etc).

Enfin, nous proposerons un budget au groupe d'ici fin octobre. Celui-ci définira le mode de déploiement de ces hypothèses et actions pour 2025 et au-delà. Ceci inclue un plan d'investissement tenant compte des éléments présentés précédemment.

Aucun redressement de cette nature et envergure ne se fait instantanément. Nous devons travailler en équipe et nous soutenir afin de traverser ces difficultés. Rien ne nous sera offert, mais je suis convaincu que nous disposons des ressources et des savoir-faire qui nous permettront de sortir positivement de cette situation.

# Plan de sobriété

Depuis quelques mois, l'entreprise a mis en place un plan de sobriété. Ce plan a pour objectif de recenser toutes les sources d'amélioration pouvant entraîner des économies (gain financier, gain de temps, gain énergétique etc).

La Direction a encouragé chaque collaborateur à y contribuer en identifiant les actions à mener.

## 3 actions en cours

- Nous avons actuellement une grande quantité de matières premières en stock lourd, ce qui représente **464 000 €**. Certaines d'entre elles vont être réutilisées pour la fabrication de meubles tandis que d'autres se verront attribuer une nouvelle utilité. Quant aux matières non réutilisables, elles seront recyclées ou revendues.
- En passant tout le papier blanc en papier recyclé, nous allons économiser **23 880 €** en un an.
- Pour éviter les réouvertures ponctuelles du site de Lompret, nous menons des tests afin de transférer la production des panneaux Hollowcore à Nersac.

## 3 actions clôturées

- En renégociant notre contrat d'électricité, nous avons réduit le montant de notre redevance pour 2025 et obtenu un avoir de **618 000 €** (réparti sur 2024).
- En mettant fin aux contrats de location des chariots élévateurs de Lompret, nous avons économisé **26 520 €**.
- En limitant le nombre d'heures de chauffe des bacs à colle à l'usage, le site de Nersac va économiser **840 €** par an

## Chiffres clés

- **20** sujets clôturés, ce qui représente une économie s'élevant actuellement à **783 000 €**
- Plus de **3 098 000 €** d'économies recherchées
- **215** actions identifiées depuis mai 2024
- **76** actions lancées

Si vous aussi, vous avez une idée qui entre dans le cadre du plan de sobriété, n'hésitez pas à vous adresser à vos responsables. Il n'y a pas de petites économies !

# Nos clients sont chez nous



Depuis le 1<sup>er</sup> juillet, nous avons reçu la visite de 7 clients.

Ils ont beaucoup apprécié la mise en avant de nos différents univers dans ce bel espace

A noter, des comptes-rendus sont diffusés sur les écrans de communication après chaque visite.



# FOCUS SUR..

## Pérenchies



### Travaux réalisés sur la façade

Le vendredi 30 août, une fenêtre du premier étage du siège s'est partiellement détachée.

Un audit a été réalisé sur tous les vitrages de la façade et du pignon sud. Celui-ci a révélé que deux vitrages du bureau de la Direction Commerciale présentaient un risque critique. La manipulation des fenêtres aurait pu provoquer leur chute à cause des vibrations.

Le 13 septembre, une société prestataire est intervenue pour silicuner les éléments à risque de l'intérieur. En attendant leur réparation, la société SetUp a installé des filets de protection.



### Réaménagement des espaces de formation

Au cours de l'été, des aménagements ont été réalisés dans l'espace formation avec la collaboration étroite des services généraux, RH et communication. L'objectif était de rendre ce lieu plus accueillant et propice au développement des compétences. L'objectif était de rendre ce lieu plus accueillant et propice au développement des compétences.

Des zones de codéveloppement ont été créés afin de favoriser les échanges, les mises en

situations et l'émergence d'idées entre les stagiaires. Un espace accueil a été aménagé pour renforcer la convivialité et des installations techniques ont été mises en place. Nous avons également orné les murs d'affiches et de photos afin que nos valeurs, nos métiers et nos sites soient mis à l'honneur.

Principalement dédié aux formations, cet espace est également disponible sur demande pour des rituels managériaux.

## Nersac

### Pique-nique estival

Comme tous les ans, le CSE Nersac a organisé le traditionnel pique-nique avant les congés d'été. Nous nous sommes retrouvés pour un

barbecue très convivial le vendredi 19 juillet aux abords de la salle des fêtes. La plus grande partie du personnel de Nersac était là.



### Nouvelles enseignes

De nouvelles enseignes ont été installées à l'entrée et sur la façade des bâtiments.



## Linselles

### Optimisation des stocks de matières premières

Objectif : augmenter la qualité des produits stockés et libérer de la surface au profit des produits finis.



# Cal-Scan



## Séminaire mi-annuel

L'intégralité de l'équipe Chine s'est retrouvée le mois dernier pour un team building mêlant sport et valeurs de notre société. Cette demi-journée a permis de renforcer la cohésion de groupe, alignant les collaborateurs sur des principes communs tels que l'esprit d'équipe et la persévérance.

Cette dynamique s'est prolongée durant la soirée « Se connaître tous », via des jeux favorisant des échanges afin de mieux comprendre les talents et personnalités de chacun. Ces moments ont contribué à créer un environnement de travail encore plus soudé.

## Nouveautés Cal-Scan

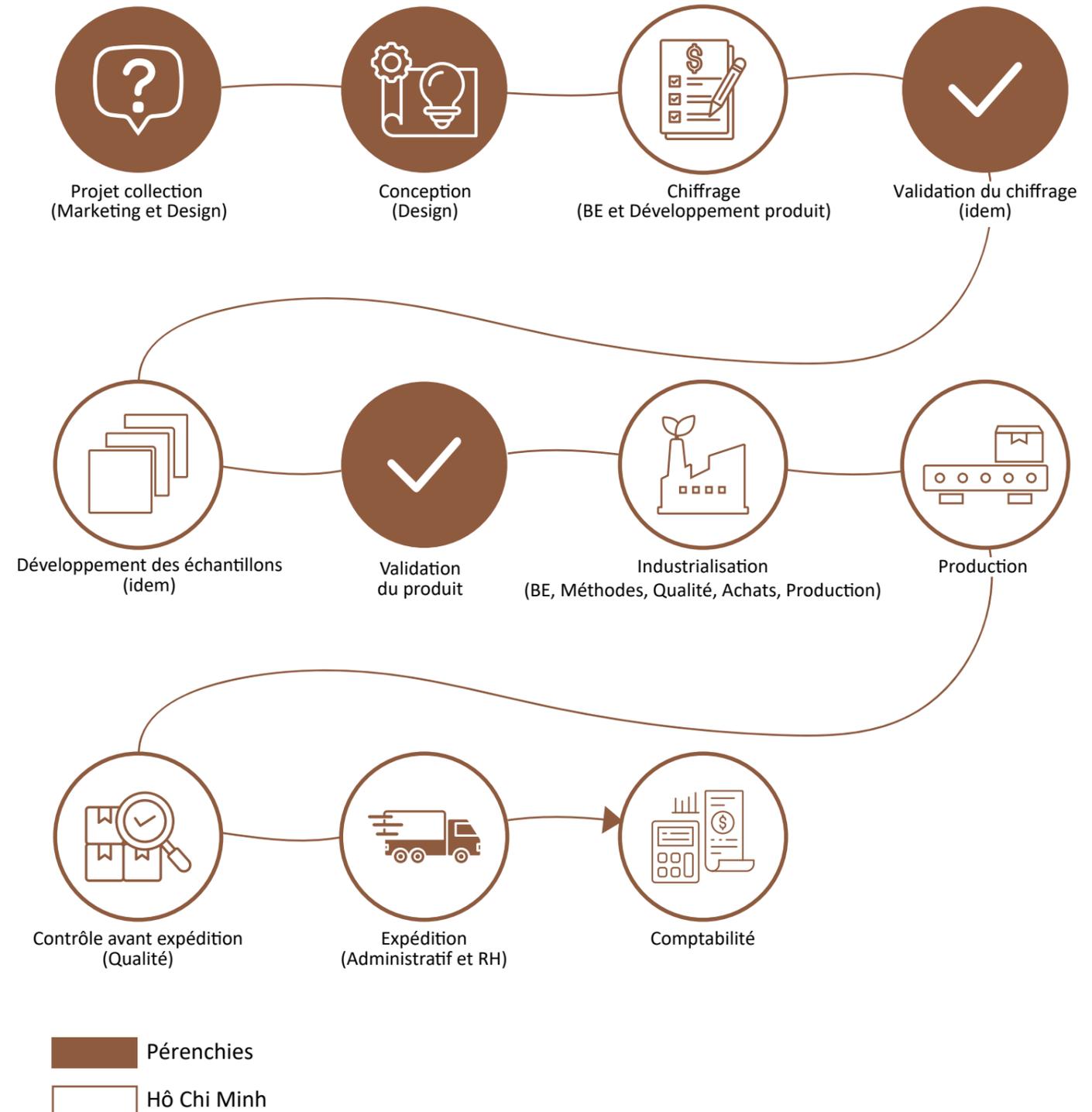
Parmi tous les nouveaux produits référencés chez CAL-SCAN cette année, nous sommes particulièrement fiers de la table basse TESSEN. Elle est synonyme d'originalité et de haute technicité avec sa forme florale, créée via une structure métallique moulée, et son pied qui se déploie en transparence sous un plateau en verre trempé gris fumé. Ce produit est actuellement en vente chez LA REDOUTE



# MDV

## Parcours de fabrication d'un produit réalisé chez MDV

MDV (Meubles DEMEYERE Vietnam) est un centre de production et de développement situé à Hô Chi Minh. Il est sollicité pour fabriquer intégralement certains produits CBA MEUBLES ou certaines composantes de produits fabriqués en France





## KENNY WATTIAU

Préparateur dans le secteur emballage

# INTERVIEWS

## Interview de Kenny WATTIAU

### 1) Depuis combien de temps travailles-tu chez CBA Meubles ?

Je suis arrivé dans l'entreprise en 2018. J'ai fait une pause en décembre 2022 pour suivre une autre voie, la maçonnerie. Mais en moins de deux mois, je me suis aperçu que le travail dans l'industrie correspondait plus à mes attentes. J'ai donc décidé de revenir et j'ai eu la chance d'être réintégré très rapidement grâce à la confiance de mes managers.

En tout, cela fait donc 7 ans que je travaille chez CBA MEUBLES.

### 2) Quel a été ton parcours dans l'entreprise ?

J'ai intégré l'entreprise en intérim, puis j'ai été recruté en CDI en 2019. J'ai d'abord été opérateur, puis préparateur navette sur le site de Lompret. Depuis octobre 2022, je suis à Pénchies sur la ligne emballage (911)

### 3) Quelles sont tes missions actuelles ?

Ma mission principale est de préparer les piles de panneaux et les différentes matières premières pour alimenter la ligne d'emballage. Je prépare tous les éléments à l'aide du pousse-pousse pour que mon collègue puisse les mettre en place sur les postes d'emballeurs.

Je suis un planning de production et je remplis des documents de suivi et de vérification pour éviter les erreurs et les problèmes de qualité. Je travaille en collaboration avec deux caristes qui m'aident à aller chercher les piles de panneaux au secteur usinage ou au magasin des matières premières.

Le poste de préparateur est primordial dans le secteur emballage. Mon rôle est de coordonner tout le flux pour éviter des arrêts de chaîne et assurer une continuité de fonctionnement. Si on fait un parallèle avec un autre domaine, le ferroviaire par exemple, cela revient au métier d'aiguilleur.

### 4) Qu'est-ce qui te plaît le plus dans ton travail ?

Tout : l'autonomie, la polyvalence, la réflexion et l'organisation que ça demande. J'adore ce métier.

En plus, on se dépense beaucoup. Je n'aime pas rester sur place quand je travaille. J'aime quand c'est speed et qu'il faut aller chercher les choses à gauche à droite. Il m'est arrivé de marcher 17 km en une journée dans l'atelier !

J'apprécie aussi l'ambiance qu'il y a dans l'entreprise et la bonne entente avec mes collègues.

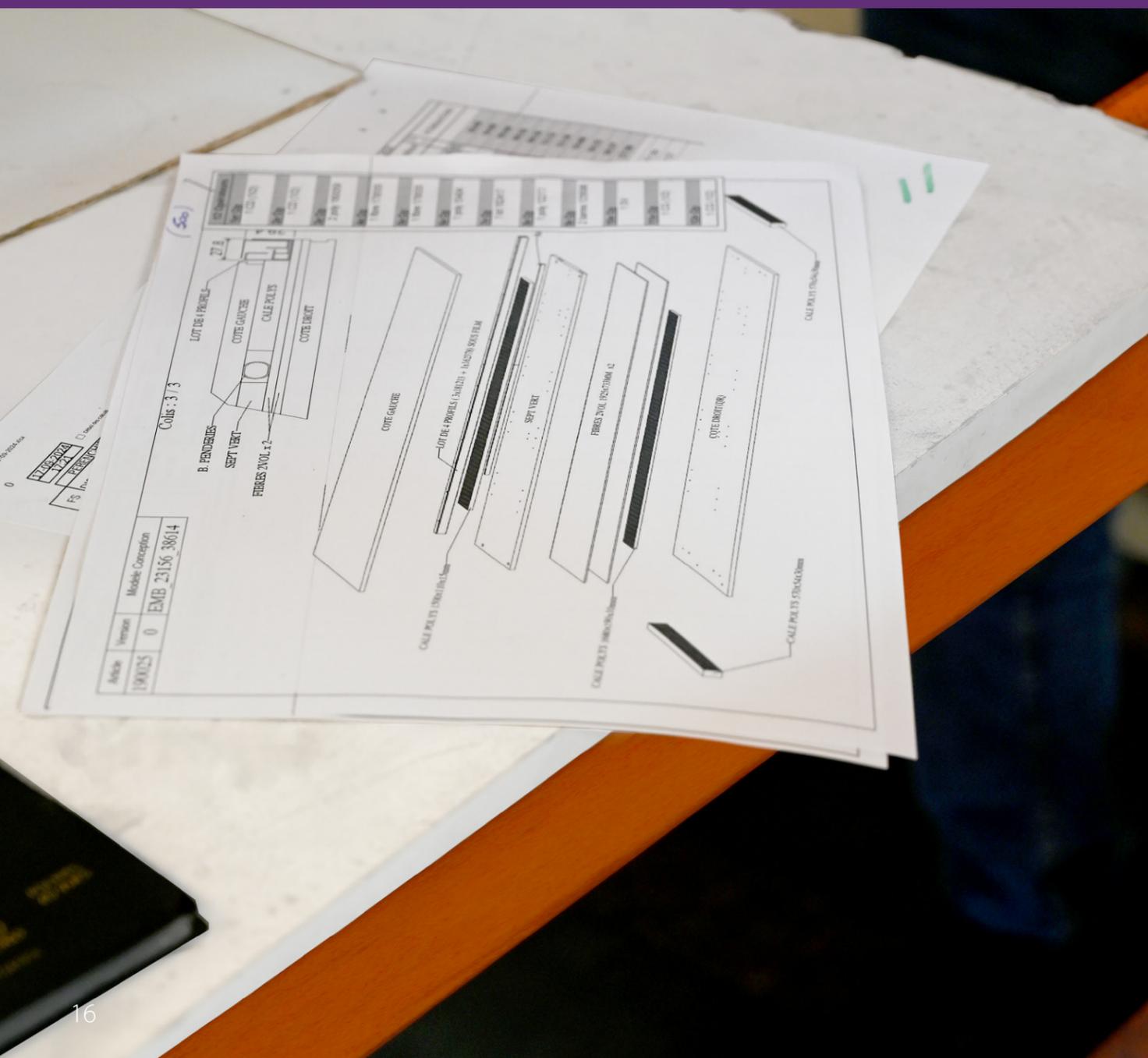
### 5) Comment décrirais-tu une journée type pour toi ?

La première chose que je fais en arrivant à 5h du matin, c'est lire les consignes laissées par l'équipe du soir. Après, je vais chercher le planning qui indique la répartition des approvisionnements de manière détaillée et je la signe. Ensuite, je dis aux 2 caristes avec qui je travaille quelles matières premières et quels panneaux doivent être récupérés pour être emballés. De mon côté, je vais chercher les panneaux sur les lignes 5, 6. A la fin de la journée, je débarrasse les panneaux martyrs pour les renvoyer à l'usage et je vérifie que les plastiques de polystyrène sont vides

### 6) Y a-t-il un projet ou une réalisation dont tu es particulièrement fier ?

Récemment, nous avons réussi à honorer une commande urgente pour fournir notre client LEROY MERLIN avant les départs en vacances. A la dernière minute, sur la base du volontariat, nous avons emballé 12 000 colis. On a réussi à relever le défi en 4 jours. C'était intense !

Je suis aussi fier du jour où j'ai remplacé mon responsable qui s'était blessé sur le site de Lompret. J'ai réussi à tenir les cadences et à faire tout ce qu'il fallait. Depuis, il m'arrive de le remplacer de temps en temps.



# Interview du Service Qualité

## 1) Quelles sont les missions du service Qualité ?

**Antoine :** La finalité du service qualité, c'est de garantir la conformité des produits aux exigences applicables : les exigences réglementaires (normalisation), les exigences clients (cahiers des charges), les exigences du groupe (chaque produit qui sort de chez CBA doit être aux normes).

**Jean-Louis :** Ce service œuvre avant tout pour assurer aux clients le meilleur niveau de qualité possible. Notre but est que le consommateur soit content et qu'il commande à nouveau nos meubles. Si on ne respecte pas les exigences de nos clients, cela entraînera du SAV. Or, notre but, c'est d'avoir le moins de SAV possible.

En Europe, on est très contraints par la normalisation. Les consommateurs sont très protégés. C'est beaucoup moins le cas pour le marché asiatique. Dès qu'un pays européen fait passer une nouvelle norme, tous les autres doivent s'y conformer et monter en exigence. C'est ce qui s'est passé avec le formaldéhyde. Au départ, c'est l'Allemagne qui a exigé que les panneaux en agglo contiennent un taux de formaldéhyde inférieur à 0,5 mg par d<sup>2</sup>, contre 1 mg par d<sup>2</sup> pour les autres pays. Depuis, cette norme s'applique à la France aussi.

**Antoine :** Dans le secteur de l'ameublement, il y a beaucoup de contraintes. Les tests qu'on doit passer pour nos produits sont de plus en plus contraignants. Trouver des solutions est un vrai défi.

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

Au sein du service qualité, il y a 4 personnes au laboratoire, 3 personnes qui s'occupent de la qualité fournisseur et import, une personne au montage meubles et un agent en production qui fait les départs série. Le service qualité de Pénichies est composé de 11 personnes.

**Jean-Louis :** Je prends en charge la qualité, la sécurité, l'environnement et l'hygiène pour tous les sites. Je suis le nouveau Responsable QHSE de CBA.

**Bernard :** Je m'occupe de toute la partie qualité client. Ça passe par l'analyse des messages reçus sur notre site, les demandes de SAV, les demandes d'attestations REACH, les certificats de conformité sur les produits etc.

Je gère le traitement des réclamations. Par exemple, suite à la coupure d'une enfant provoquée par une poignée de l'armoire GHOST en août, j'ai dû retrouver chez quels clients nous avons livré le lot défectueux. Ensuite, j'ai fait démonter toutes les poignées coupantes sur les modèles d'exposition et je les ai fait remplacer. Nous avons aussi envoyé un mail à tous les clients qui ont acheté ce produit en leur proposant de remplacer les poignées tranchantes. Dans ce genre de cas, on essaye de tout faire pour éviter un rappel produit qui nous contraindrait à aller récupérer les armoires chez les particuliers à nos frais et à les rembourser.

Je suis aussi responsable de la gestion de l'éco-mobilier, des déclarations D3E, des primes d'incorporation obtenues grâce à l'utilisation de matières recyclées dans nos produits etc.



Pour finir, je m'occupe du service après-vente. Nous recevons et analysons les demandes client, elles sont saisies dans l'AS 400 par le gestionnaire SAV pour ensuite être traitées par le secteur industriel.

**Antoine :** Mes missions sont les suivantes :

- Qualité fournisseur : Pilotage des homologations fournisseurs et matières, gestion des non-conformités, suivi, plan d'action et rédaction des cahiers des charges
- Conformité des produits de l'import : Pilotage des contrôles à réception
- Qualité laboratoire : Essais sur les produits, mise en conformité, dossiers industriels, contrôle des notices de montage, fiches techniques etc.
- Qualité fabrication : Chaque OF (ordre de fabrication) qui passe en prod est monté dans la zone montage meuble.

### 3) Quel processus suivez-vous afin de vérifier la qualité d'un produit ?

**Antoine :** Lorsqu'une nouvelle matière rentre, elle doit respecter un cahier des charges. Si besoin, elle est testée au laboratoire sur le produit concerné.

Une fois que le produit est validé avec le dossier industriel, il passe en fabrication. On fait un dernier contrôle de conformité avec le montage meuble avant de le mettre en stock.

**Bernard :** On se sert également des retours clients et remontées SAV pour améliorer nos produits.

### 4) Quels sont les principaux défis que vous rencontrez au quotidien ?

**Antoine :** La montée en exigence des normes réglementaires et de nos clients.

**Bernard :** Le e-commerce puisque nos produits sont lourds et compliqués à transporter en un seul colis.

### 5) Que faites-vous en cas de non-conformité d'un produit ou d'une matière ?

**Antoine :** On bloque le lot concerné. Si le problème vient de la matière, on demande une nouvelle livraison. S'il vient d'un fournisseur, on lui remonte le souci via une note d'alerte.

On a plusieurs types de notes d'alerte. Les demandes d'amélioration sont envoyées lorsqu'on s'aperçoit que quelque chose qui n'avait pas été défini dans le cahier des charges nous pose un problème en production. Lorsqu'une non-conformité est détectée en amont de la production, on envoie une note d'alerte pénalisante. Pour finir, les notes d'alerte rouges concernent les problèmes détectés en prod qui engendrent des coûts supplémentaires facturés au fournisseur.

Tous les ans, on fait un bilan qualité fournisseur et les 3 fournisseurs qui ont le plus de notes d'alerte rouges font l'objet d'un plan d'action.

### 6) Comment vous adaptez-vous à l'évolution des normes qualité ?

**Antoine :** Chez CBA, on ne teste que les nouveautés. Mais quand il y a une mise à jour de la norme, on doit retester tous les anciens produits. On doit également actualiser nos fichiers informatiques, les « documents atelier » et les rapports clients.

### 7) Comment collaborez-vous avec les autres services pour assurer la conformité des produits ?

**Antoine :** Quand on relève une non-conformité sur un prototype, on débriefe avec le bureau d'étude. On est souvent force de proposition pour trouver une solution et rendre le produit conforme à la norme. Si la non-conformité concerne une matière, on rédige une note d'alerte qu'on envoie au fournisseur. Ensuite, c'est le service achat qui prend le relais pour trouver une solution avec les fournisseurs.

### 8) Le mot de la fin ?

**Tous :** La qualité ne doit pas appartenir qu'au service qualité, elle doit être l'affaire de tous. En production, on entend parfois « ça peut passer », mais il ne faut pas réfléchir comme ça. On doit toujours se mettre à la place du client et se dire qu'on n'aurait pas accepté ça pour nous. Il faut qu'on soit exigeants avec nous-mêmes.





**VIRGINIE PAILLETTE**  
**Maire Déléguée de Mosnac-Saint-Simeux**

## Nos collaborateurs ont du talent

### 1) Quel est ton poste chez CBA Meubles ?

Je suis Assistante RH. Mes tâches principales sont le suivi des contrats et des horaires des intérimaires et la gestion des factures. Je m'occupe également de la communication sur les écrans, de la gestion des voyages professionnels et des relations internes avec mes collaborateurs de Nersac (paie, mutuelle etc). Pour finir, je fais de l'assistanat de direction (organisation de réunions, mise en place des formations etc).

### 2) En parallèle, tu exerces la fonction de Maire Déléguée. Quelles sont tes missions ?

J'ai été élue Maire le 3 juillet 2020 pour un mandat de 6 ans. Avant cela, j'étais Conseillère Municipale de 2014 à 2020.

Depuis la fusion des communes de Mosnac et de Saint-Simeux le 1er janvier 2021, je suis Maire Déléguée et Premier Adjoint au Service Technique.

Mes missions sont les suivantes :

- Elaboration du budget pour la commune en collaboration avec le service des impôts
- Management des agents municipaux : 2 cantonniers, 2 cantinières, 2 secrétaires de mairie, 1 chauffeur de bus, 1 assistante maternelle
- Gestion des écoles : organisation du ramassage scolaire, élaboration des repas à la cantine, entretien de l'école, gestion des fournitures et des relations avec les enseignants, les parents délégués, l'association des parents d'élèves etc

- Gestion des voiries et du patrimoine communal (cimetières, écoles, mairies, terrain de foot, places, aires de repos et pique-nique, églises, salles des fêtes, routes, fossés etc.) : entretien des routes communales, des bords de route, de la piste cyclable et des bâtiments publics

- Gestion des labels :

- Label Villes et Villages Fleuris : pas d'utilisation de produits phytosanitaires, tontes raisonnées, plantation d'arbres et de plantes qui nécessitent peu d'arrosage et d'entretien

- Label APicité® : installation de ruches pour fertiliser la vigne et plantation de végétaux qui fleurissent l'hiver, comme le lierre, pour nourrir les abeilles

- Gestion des conflits de voisinage (taille des haies, chants de coqs etc) : rôle de médiatrice

- Célébration des mariages et des PACS

- Signature des permis de construire et des permis de travaux pour les particuliers et les entreprises (agrandissements, constructions de piscines et abris de jardin etc).

- Officier d'état civil et officier de police judiciaire sous l'autorité du Procureur de la République : constat des décès accidentels et des suicides à la demande de la gendarmerie et des pompiers et signature des certificats d'inhumation

- Secours aux habitants : déplacement et relogement en cas d'intempéries ou de catastrophes naturelles

- Animation des cérémonies de commémoration du 11 novembre 1918 et du 8 mai 1945

### 3) Qu'est-ce qui t'a donné envie de t'investir pour Mosnac ?

Chez nous, la mairie c'est une tradition familiale ! Mon grand-père a fait 4 mandats (24 ans) et mon père a été Maire pendant 36 ans.

Je me suis présentée avec le projet de fusionner la commune de Mosnac et celle de Saint-Simeux pour augmenter notre capacité d'investissement. Mon but était avant tout de sauver les écoles. Il n'y avait plus que 3 enfants par classe et par niveau à Mosnac. L'école était vouée à fermer. Une fois Maire, je me suis donc attelée à ouvrir des classes de Petite et Moyenne Section pour la sauver.

### 4) Y a-t-il un projet dont tu es particulièrement fière ?

Il y en a deux : le fait d'avoir évité la fermeture de l'école et la construction d'un hangar technique. Celui-ci va servir à abriter le bus scolaire, les 2 tracteurs de la commune, les tondeuses et les débrouailleuses qui sont actuellement stockées gracieusement par un habitant du village.

### 5) Comment concilies-tu ton poste d'Assistante RH chez CBA Meubles et ton rôle de Maire ?

Je combine 2 activités puisque la rémunération d'un Maire de petite commune n'est pas suffisante pour vivre. Je vais 4 fois par semaine chez CBA Meubles et je consacre la journée du mercredi à la Mairie.

Ce jour-là, j'échange avec les adjoints, les secrétaires de mairie, les assureurs, les entrepreneurs etc.

En plus de cela, je participe aux réunions mensuelles organisées par la communauté d'agglomérations dont mon village fait partie. Nous abordons des sujets tels que les finances, l'économie, l'habitat, le tourisme ou encore la culture. La commission que j'ai choisie est la commission développement durable.

Une fois par trimestre, je participe aux conseils d'école avec les parents délégués et les maîtresses et trois fois par an, aux commissions qui traitent des travaux en cours et à venir, du budget, de la communication (vie du site internet, journal communal annuel), des fêtes et cérémonies, etc.

Certaines semaines, il m'arrive d'avoir une réunion par soir pour la mairie, les AG des associations ou la communauté d'agglomération en sortant de chez CBA Meubles. Quand tu es Maire, tu l'es 24h sur 24, 7 jours sur 7. Cette double-casquette demande beaucoup de temps et d'investissement personnel, mais ça me plaît beaucoup.



# SALONS

## Kind + Jugend

Au cours de cette édition 2024, le premier salon mondial des produits pour bébés a rassemblé environ 15 000 visiteurs venus de 115 pays. Nous y avons exposé notre mobilier pour enfants afin de montrer notre savoir-faire au plus grand nombre.

### Les points positifs

- 49 visiteurs sur notre stand, contre 54 en 2023
- Stand mieux placé et plus visible que l'an passé
- Plus de produits exposés
- Mise en scène avec la mezzanine décrite comme « remarquable » et « magnifique » par les visiteurs
- Plusieurs présentations pourraient déboucher sur des commandes

### Les points négatifs

- La fréquentation du salon était faible

### Les produits qui ont marqué les visiteurs

- Lit cabane TRILOBA
- Lit PODIUM 66
- Chambre enfant SUZIE
- Malle MINI ME
- Lit cabane MINI LODGE
- Bibliothèque rotative FIRMIANA

### Quelques prospects qui sont venus découvrir nos produits

- BABY MARKT (Allemagne)
- ZAZA LAND (Mayotte)
- PETITE AMELIE (Pays-Bas)
- TIMGRO (Pays-Bas)
- VANESTENE (Pays-Bas)
- BABY CENTER (Slovénie)
- KIDSAW (UK)
- BOXRETAIL (UK)

### A suivre ?

Malgré la faible affluence du salon, nous espérons que nos offres et relances commerciales mèneront à des commandes. En effet, plusieurs prospects pourraient devenir nos clients à court terme. Les prochains mois nous diront s'il est pertinent que nous participions à ce salon l'année prochaine.

## Passion Bébé

Cette année, ce salon professionnel du secteur de la puériculture regroupait plus de 130 marques. Il s'est déroulé du 3 au 5 septembre à Lyon. Nous y tenions un stand afin de présenter notre offre.

### Les points positifs

- 41 visiteurs sur notre stand
- Stand mieux placé et plus visible que l'an passé
- Plus de produits exposés
- Nos produits apparaissent comme innovants et se démarquent de la concurrence
- CBA Meubles commence à être une marque reconnue et n'est plus considérée comme un nouvel acteur sur le marché
- Salon très dynamique
- Les visiteurs qui découvrent nos produits sont enthousiastes et souhaitent connaître notre gamme en détail

### Les produits qui ont marqué les visiteurs

- Malle MINI ME
- Lit cabane MINI LODGE

### Quelques prospects qui sont venus découvrir nos produits

- ADBB
- NEW BABY
- AUBERT
- MADE 4 BABY

### A suivre ?

Grâce au suivi relationnel du service commercial, plusieurs prospects sont en voie de devenir des clients. Cependant, nous devons encore nous adapter et faire certains ajustements pour répondre efficacement à leurs attentes concernant les ventes, le transport ou encore le SAV. Les retours de nos visiteurs ont montré que nous étions sur la bonne voie !

