

NEWS

#04 — La newsletter de CBA MEUBLES
JANVIER 2023

Edito

C'est avec plaisir que je vous retrouve pour le quatrième numéro de notre newsletter. Avant tout, je tiens à vous remercier pour votre implication dans la création, la mise en place et l'ouverture de nos 2 nouveaux showrooms. Ces derniers permettent d'exposer nos meubles et donc de les présenter à l'ensemble de nos visiteurs. De plus, l'inauguration de ces derniers, lors de notre événement du 26 février, s'est très bien déroulée et nous avons déjà eu plusieurs retours très positifs des personnes conviées.

Comme je vous l'ai indiqué précédemment, l'année 2023 n'a pas été des plus simples. Nous avons dû faire face à plusieurs événements indépendants de notre volonté : le surcoût de l'énergie, la baisse du pouvoir d'achat, les intempéries et les intrusions des gens du voyage qui ont retardé l'activité.

Pour pallier à ces événements, le groupe Safari, notre actionnaire, nous a soutenu et accompagné financièrement.

Malgré ces obstacles, plusieurs projets ont vu le jour en 2023. Cette première édition 2024 est donc l'occasion de faire une rétrospective et de vous présenter ces projets : les audits clients, la mise en place du comité RSE, le renouvellement des Ventes Au Personnel, la création du livret de vie...

Pour appréhender sereinement l'année 2024, je vous propose de prendre connaissance de nos perspectives, qu'elles soient techniques, commerciales, financières ou liées à notre communication.

2024 sera une année charnière avec de nouveaux enjeux et de nouveaux projets pour l'ensemble de nos sites.

Cette newsletter nous permet, par ailleurs, de vous communiquer les dates à réserver dans votre calendrier. A l'occasion de plusieurs rendez-vous, nous aurons l'opportunité de présenter nos produits et donc le fruit de votre travail.

Bonne lecture à toutes et à tous !

Emmanuelle Gautier

ACTUALITÉS GÉNÉRALES :



3 questions posées à... Franck Furon

COMMENT SE PORTE LE MARCHÉ DE L'AMEUBLEMENT ?

« Le marché de l'ameublement est en contraction depuis le deuxième trimestre 2023. Conséquence de l'inflation qui a continué de peser sur le budget des ménages, la baisse de la fréquentation des magasins, qui s'est amorcée en avril dernier, ne s'est pas encore inversée.

La GSS et la GSB accusent une baisse d'activité entre 8 et 11% en comparaison avec les mêmes mois en 2022. L'augmentation du coût des crédits immobiliers a provoqué un net recul des transactions immobilières (-28% en un an) et impacte significativement l'activité de la GSB et de la GSS.

Ikéa est la seule enseigne à tirer son épingle du jeu en aspirant des parts de marché sur les autres. En GSB, Leroy Merlin préserve son chiffre d'affaires grâce à ses dépenses autour de la rénovation énergétique et au développement de son activité avec les professionnels du bâtiment (artisans).

Dans ce contexte de mauvaise performance des ventes en magasin, la grande majorité des enseignes développe de nouvelles stratégies pour préserver son chiffre d'affaires : accélération du développement des ventes online- stratégie omnicanal, déploiement de magasins de proximité pour Leroy Merlin, stratégie de conquête des professionnels avec de la vente conseil et des programmes de certification et de fidélisation, développement de stratégies RSE (même si la tentation de sourcer en Asie reste forte au point de représenter encore la part majoritaire des achats).

Les produits sourcés en Asie ont amélioré leur compétitivité de 20% depuis l'année dernière, même si les tensions récentes sur le transport maritime ont tendance à réduire cet avantage. La quête de compétitivité conjuguée à la baisse du coût des matières premières amène les grandes enseignes à renégocier leurs prix d'achat. Certaines d'entre elles, comme Leroy Merlin, ont adopté un mode de négociation permanente.

Quant aux enseignes de la distribution de mobilier, elles sont également en difficulté : Maisons du Monde en profit warning, Habitat en liquidation judiciaire, fermeture du Conran shop etc. »

DANS CE MARCHÉ COMPLIQUÉ, COMMENT POUVONS-NOUS NOUS DISTINGUER ?

« Comment nous distinguer ? Notre étiquette «Made In France» est indéniablement un atout majeur. La prise de conscience de l'importance des circuits courts est réelle. Même si nos clients restent très opportunistes et prioritairement sensibles au prix, leur propre politique RSE les oblige à valoriser cette démarche. Nous devons capitaliser sur ce label et occuper la place qui lui est accordé dans l'offre de la distribution. Nous sommes soutenus par l'Ameublement français qui ne manque pas de saluer les importantes transformations opérées par CBA depuis la reprise, en avril 2022.

Notre politique RSE est le deuxième vecteur de différenciation. L'industrie du meuble est particulièrement sensible à ce sujet. L'utilisation de matériaux recyclés et recyclables, la durabilité des produits, leur réparabilité et la circularité sont devenus des sujets essentiels et les

effets de communication ne sont pas suffisants. En plus des contraintes de pouvoir d'achat qui pèsent sur les ménages, une conscience sociale et environnementale se développe. Tous les consommateurs ne sont pas encore prêts à payer un premium pour les critères RSE d'un produit, mais ne pas montrer patte blanche sur des questions aussi importantes que la protection de l'environnement et la responsabilité sociale de notre entreprise serait non seulement une erreur stratégique mais surtout un véritable défaut de valeurs. Notre feuille de route est parfaitement claire sur le sujet et nous pouvons d'ores et déjà être fiers de nos avancées. Certains de nos clients (ceux qui déroulent des audits sociaux) en sont déjà conscients en nous accordant 99% ou A, selon leur mode de scoring. N'hésitons pas à le faire savoir aux autres !

Un autre point de distinction que nous avons peut-être tendance à oublier est notre niveau de qualité de service. Il m'arrive de voir passer des taux de service à 100% en provenance de notre plus gros client (Conforama). Ça n'est pas rien et la plupart de nos clients nous reconnaissent cet avantage concurrentiel. Quand on est en charge de la stratégie commerciale, c'est un atout majeur et je veux en remercier l'ensemble de nos équipes des opérations.

Enfin, ce qui m'apparaît important pour nous distinguer est notre capacité à répondre aux attentes précises de nos clients. Certains reconnaissent s'être un peu interrogés au moment de la transition entre Demeyere et CBA Meubles, mais ce qu'ils expriment aujourd'hui est tout à fait positif et extrêmement encourageant. Ceux qui sont venus nombreux découvrir nos nouveautés au salon de Cologne ont tous exprimé leur agréable surprise. Ils ont salué la qualité de notre offre et du design. Certains ont même découvert que nous équipions l'ensemble des pièces de la maison ! »

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES COMMERCIALES POUR CBA MEUBLES EN 2024 ?

Cela peut paraître surprenant dans un contexte marché un peu déprimé, mais nos perspectives commerciales sont engageantes. Certes, le marché est en contraction, mais quoi qu'il en soit, notre part de marché est suffisamment « modeste » pour nous laisser un champ de développement considérable.

L'ensemble des efforts qui ont été faits par tous les salariés de l'entreprise commence à payer. Nous avons considérablement développé notre offre produit (+172 produits, 36 familles) et nous continuons à combler les segments sur lesquels notre offre était insuffisante (séjour, chambre à coucher, cuisine, salle de bain).

Nous sommes à nouveau consultés sur des appels d'offre et nous ouvrons de nouveaux comptes clients. Nous avons constitué une formidable offre pour les marchés puériculture et junior, avec 50 nouveaux produits créés et 18 relookés. Nos premiers succès sont au rendez-vous avec des référencements dans les principales enseignes spécialisées.

Nous avons obtenu un prix de design à l'unanimité des votants pour notre malle « Mini-me » et le salon de Cologne nous a permis de signer une très grosse commande avec un nouveau client à l'export. L'export est d'ailleurs l'un de nos principaux leviers de croissance commerciale pour 2024 et les années à venir.

Notre équipe commerciale est à présent complète et parfaitement engagée. Nous ouvrons chaque mois de nouveaux comptes clients dans de nouveaux pays (nous avons accueilli 52 nationalités différentes pendant le salon IMM). Ce salon a d'ailleurs été l'occasion de mesurer l'attrait de notre offre pour les marchés de l'export. Nous avons enregistré plusieurs commandes immédiates et initié des référencements avec plusieurs prospects majeurs.

Le e-commerce est un autre moteur de croissance commerciale pour 2024. Ce canal de distribution semble

résister mieux que les autres à la tendance déprimée du marché et nous sommes déjà en ordre de marche sur les bonnes plateformes et marketplaces. Notre dropshipping est opérationnel et le e-commerce doit représenter un bon quart de notre CA à l'export.

Dernier levier de croissance, nous lançons cette année notre offre de mobilier tertiaire. Elle devrait rapidement alimenter nos volumes de ventes et la charge de notre usine de Nersac. Les perspectives commerciales sont réelles et nous sommes prêts à aller saisir les opportunités très concrètes qui se présentent à nous.

Pour promouvoir tous les atouts évoqués, nous avons renforcé notre équipe commerciale avec des collaborateurs immédiatement opérationnels et orientés conquête. Nous venons également d'inaugurer un showroom parfaitement démonstratif de notre savoir-faire.

Ces dernières semaines, j'ai plusieurs fois entendu le mot « tournant » dans la bouche de nos clients, de l'Ameublement français, et même de nos concurrents pour exprimer leur perception de la dynamique en marche chez CBA.»



Photos du nouveau showroom de Pérenchies

Ce nouvel espace, flambant neuf et spacieux, nous permet de présenter nos dernières collections à nos clients dans un cadre élégant et moderne.



1/ Communication de Mme Le Président

Une augmentation du capital de 10 millions d'euro à 25 millions d'euro a été proposée en Conseil d'Administration, une AG extraordinaire aura lieu le 26 décembre pour statuer. C'est un réel acte de confiance et un acte de foi qui démontrent l'engagement du Groupe à CBA Meubles, qui veut donner toutes ses chances à la société pour réussir. Tout ceci ne sera possible qu'avec l'engagement, la fidélité et la loyauté de tous envers l'entreprise. 2024 va être une année charnière, il va falloir rester vigilants sur les premiers mois, le temps de la reprise du marché sur les engagements de dépenses, les investissements, éviter les gaspillages.

2/ Ventes au personnel

L'année 2024, c'est aussi le retour des Ventes au Personnel (VAP) sous un nouveau mode de fonctionnement. Pour en savoir plus, nous avons interrogé Raphaël DRICOT, Responsable e-commerce et en charge de cette activité et Sandrine DE GEITERE, assistante commerciale grands comptes, qui coordonne ce dispositif.

COMMENT DÉFINISSEZ-VOUS LES VAP ET COMMENT CE DISPOSITIF A REVU LE JOUR ?

C'est d'abord un service rendu aux salariés. Il s'agit de leur permettre d'acheter ce qu'ils fabriquent ou contribuent à fabriquer à moindre coût.

Un système existait déjà par le passé et prenait plus la forme d'un déstockage. La Direction souhaitait particulièrement remettre en place ce service en l'adaptant à de nouvelles dispositions, notamment le drop shipping (livraison directe jusqu'au domicile). Nous avons de l'expérience concernant ce mode de logistique et une profonde envie de réamorcer ce service. C'est un vrai travail en binôme sur ce sujet ! Raphaël fixe les prix et Sandrine coordonne le process avec tous ceux qui interviennent dans le déroulement de l'opération (informatique, ADV, graphisme, marketing, finance, logistique...)

COMMENT ÇA MARCHE ?

Pour l'instant, les VAP sont ouvertes sur une partie du catalogue et la récupération se fait sur nos sites logistiques. Demain, nos collègues pourront commander sur la totalité des produits vendus chez nos clients.

Nous devons en effet avoir un prix de vente pour appliquer les remises « personnel » comme le prévoit la réglementation :

- 30% sur les produits en gamme
- 50% sur les produits en fin de vie

Il s'agit là du maximum légal autorisé sans impacter les bulletins de salaire avec un avantage en nature.

Chaque salarié de CBA Meubles peut commander des articles dans le respect d'un plafond de 2000€ sur une année glissante.

COMMENT SE PASSENT LES PREMIÈRES PERMANENCES ?

Plutôt bien, on sent que ça tenait à cœur de nos collègues de voir ce service revenir. Ils sont satisfaits des prix pratiqués et il y a un réel attrait pour le nouveau catalogue. On a l'impression de répondre à un besoin.

Pour les premières permanences, il faut du temps pour

- Créer le compte du salarié,
- Vérifier le stock du produit demandé (et au besoin appeler la logistique)
- Procéder au paiement

La patience de nos collègues est donc de mise et l'enregistrement se passe au mieux ! D'un point de vue personnel, Sandrine apprécie de rencontrer ses collègues qui travaillent dans les ateliers et qu'elle n'a pas souvent l'occasion de croiser régulièrement.

COMMENT DÉFINISSEZ-VOUS LES VAP ET COMMENT CE DISPOSITIF A REVU LE JOUR ?

Il y en a beaucoup, ce qui est plutôt stimulant ! On se rend compte qu'il faudrait trouver d'autres créneaux, notamment pour nos collègues en production parce que les saisies prennent du temps. Pour cela, il sera nécessaire d'impliquer d'autres personnes pour tenir ces permanences, ce que nous sommes en train de faire avec l'aide de Céline, à l'accueil, sur ce projet.

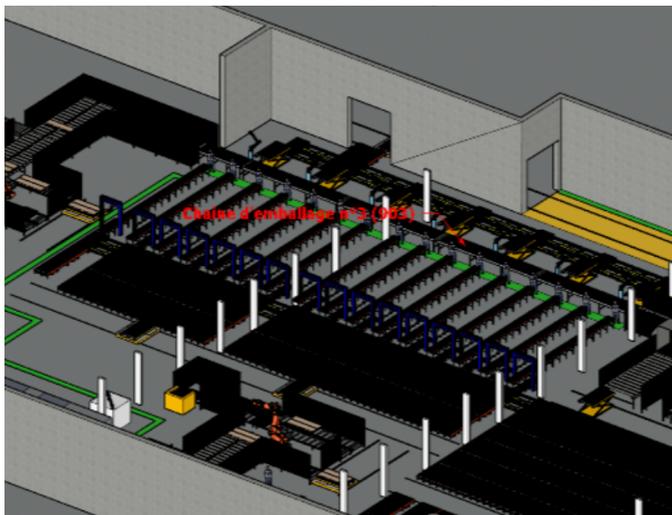
Il serait mieux aussi de décaler les permanences des différents sites pour faciliter les paiements par CB.

Pour pouvoir lancer la deuxième étape sur la totalité du catalogue, nous avons également besoin de perfectionner le process actuel avec les équipes informatiques pour intégrer les 850 références à venir ! Nous créons en parallèle un catalogue avec tous ces produits. Encore un peu de patience !

Pour la livraison à domicile ou à l'adresse du choix des salariés, nous échangeons en ce moment avec notre partenaire logistique afin de voir comment optimiser les trajets.

En somme, il y a encore de beaux challenges au sein de ce projet qui implique de nombreuses personnes. Nous souhaitons d'ailleurs remercier tous ceux qui se sont rendus disponibles, qui ont contribué à l'élaboration de ce processus et participent encore à la mise en place de ce service. Ils sont nombreux ! Il a fallu une vraie synergie entre les équipes ADV, Finance, Imagerie, Marketing, Opérations, RH, Informatique, Logistique... Chacun aura apporté ses connaissances pour mener à bien ce projet. Un GRAND merci à tous !

Bien évidemment, un remerciement spécial pour Olivier Loewenguth et Virginie Paillette qui ont accepté de tenir les permanences respectives de Linselles et Nersac ainsi que pour Noa Caradeuc qui a réalisé notre premier catalogue !



3/ Audits 2023

Nous avons pu le constater sur les écrans au cours de l'année 2023, nous avons vécu plusieurs audits clients (ADEO, Conforama) et règlementaires (PEFC, DREAL) très importants pour l'activité de CBA Meubles. Tous ont abouti à la satisfaction de nos interlocuteurs sur les changements entrepris et la bonne dynamique de l'entreprise.

Nos usines sont désormais référencées pour participer à des appels d'offres d'envergure tout en garantissant des engagements solides en matière de RSE et la sécurité des salariés qui travaillent au quotidien dans des établissements conformes. Nous devons, tous ensemble, poursuivre les travaux engagés en 2023 et adopter une logique d'amélioration continue mais il est important de se rappeler que ces réussites sont le fruit d'un investissement important et d'un travail d'équipe par chacun d'entre vous. Bravo à nous tous !

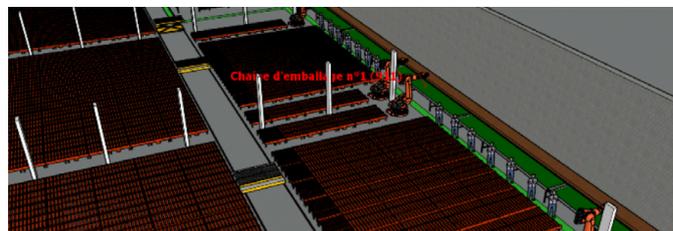
4/Projet de Transformation de l'Usine de Pérenchies :

Le projet de transformation de notre usine de Pérenchies est officiellement en cours. Nos équipes projet ont mené des analyses approfondies des flux et ont élaboré une liste de recommandations pour définir notre feuille de route.

Ce projet s'étalera sur une période de deux ans et sera mis en œuvre en plusieurs étapes.

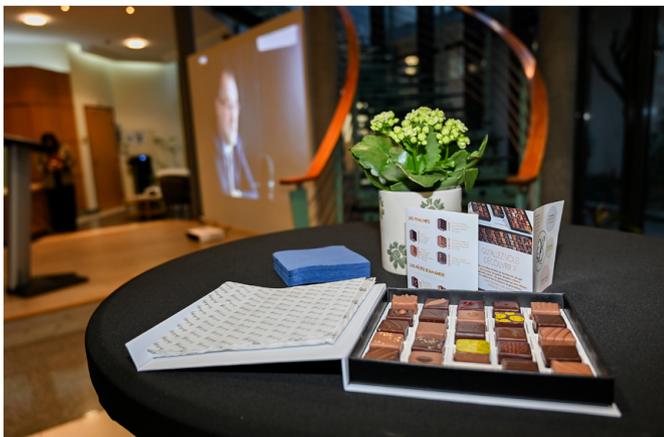
La première étape consistera à redimensionner la surface d'encours entre l'usinage et l'emballage. Ce nouvel encours optimisé permettra de maintenir un fonctionnement fluide du secteur emballage, de réduire les temps d'arrêt dus à l'attente des panneaux et d'offrir davantage de flexibilité au secteur d'usinage.

La deuxième étape vise à accroître notre efficacité opérationnelle au sein du secteur d'usinage. Des réunions de travail ont été instaurées pour mener des études SMED (Single Minute Exchange of Die) en vue de diviser par deux les temps de changement de séries, actuellement estimés à 30%. Restez à l'écoute pour plus d'actualités sur nos avancées dans ce projet de transformation stratégique.



Inauguration du showroom du 26 février

Fière de son nouveau showroom, l'entreprise a convié ses partenaires institutionnels le 26 février à Pérégnies. Cet événement nous a permis de mettre en avant notre savoir-faire et nos engagements en matière de RSE.



Remerciement de l'Ameublement Français :

Chère Emmanuelle,

Je tenais à vous remercier du temps que vous nous avez si aimablement consacré hier.

Nous avons été ravis d'avoir pu assister à l'inauguration de votre showroom ainsi qu'aux lancement de vos nouveaux produits.

Avoir pu rebâtir, en si peu de temps, une offre produit actuelle et contemporaine, fonctionnelle et accessible, ingénieuse et audacieuse, pérenniser une entreprise, ses collaborateurs et par la même leur famille est tout simplement brillant et admirable.

Vous avez soulevé des montagnes, engagé vos équipes, montrer la voix avec une telle énergie que tout le monde vous a suivi !

Grâce à vous et vos équipes, l'entreprise vit une nouvelle étape d'évolution et de révolution.

Une page s'est tournée dans l'histoire du meuble et je suis très heureuse que vous ayez eu le courage et la volonté de l'écrire.

Je m'arrête là et j'ai un profond respect pour ce que vous avez accompli.



Interview de Lydia DUBOIS

LYDIA, QU'AS-TU FAIT AVANT TON ARRIVÉE



Pour reprendre depuis le début, j'ai été diplômée en 2013 du Diplôme d'Etat Infirmier. Suite à l'obtention de mon diplôme, j'ai exercé en addictologie, en libéral, dans le domaine du handicap et je me suis, par la suite, orientée dans la santé au travail en 2021. J'ai travaillé en santé au travail pour la première fois chez Capgemini, un grand groupe avec 1500 collaborateurs. Je faisais de la prévention, le suivi de la santé au travail, les visites, les soins d'urgence et les soins courants. Dans cette expérience, j'étais référente handicap, comme chez CBA Meubles. En parallèle, depuis 2022, je suis engagée au sein de l'antenne de la protection civile du Nord en tant que secouriste PSE2.

QU'EST-CE QUE TU AS PU METTRE EN PLACE CHEZ CBA MEUBLES DEPUIS TON ARRIVÉE ?

Je suis arrivée le 23 octobre 2023 chez CBA Meubles.

A mon arrivée, j'ai pris en main l'infirmierie avec un réaménagement des locaux. Après un état des lieux du matériel utilisable, nous avons réapprovisionné les stocks de matériel pour des prises en charge de qualité.

J'ai travaillé avec le médecin du travail à l'élaboration de protocole de soin courant, d'urgence, de conduite à tenir en cas d'exposition au sang, ainsi qu'un protocole de délégation des visites obligatoires.

J'ai accompagné, le personnel formé SST, sur la mise à jour des signalétiques et du protocole à suivre en cas de prise en charge (validé en amont par le médecin du travail).

J'ai repris le suivi des dossiers des salariés ayant une Reconnaissance en Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH). Il s'agit de vérifier les dates de validité des notifications RQTH et d'accompagner les collaborateurs dans la construction du dossier.

J'ai créé, avec plusieurs collaborateurs, une infirmierie sur le site de Linselles qui a pour but de proposer une permanence de temps infirmier à l'ensemble des collaborateurs CBA Meubles et ainsi faciliter les conditions d'accès à la visite médicale des salariés en étant sur place. Le même travail sera mené à Lompret le moment venu.

Je participe aux réunions du CSSCT de l'ensemble des sites du Nord. J'ai été nommée référente handicap pour l'ensemble des sites CBA Meubles. A ce titre, j'ai rejoint le réseau des référents handicap de l'AGEFIPH

QUELS SONT LES PROJETS QUE TU SOUHAITES METTRE EN PLACE PROCHAINEMENT ?

J'aimerais travailler sur des projets de prévention liés à la santé et en lien avec l'activité de CBA Meubles. Cela passera par une bonne coordination avec la direction, les instances représentatives du personnel et le service HSE.

Dans le cadre de ma nomination de référence handicap, j'ai prévu un déplacement à Nersac, pour aller à la rencontre des collaborateurs et les sensibiliser ou les accompagner sur ce sujet.

Comme dit précédemment, à moyen terme, nous allons ouvrir une infirmierie pour le site de Lompret.



FOCUS SUR...

Actu Calscan

Nous sommes ravis de vous annoncer l'arrivée de nouveaux meubles et accessoires chez Calscan ! Notre offre s'enrichit pour continuer de satisfaire les demandes de nos clients.



▲ Stéphane GUESDON, Olivier BOURDIER, Aurelio DANELUTTI

EN PRATIQUE, COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Des îlots de récupération ont été installés au sein des ateliers pour permettre aux collègues de production de nous alimenter. Les équipes de l'emballage peuvent également nous apporter de la matière qui resterait en surplus pendant plus de trois mois.

A partir de là, nous analysons ce que nous recevons pour trouver une façon de l'utiliser. Si c'est le cas, nous enlevons la partie usinée (trous de charnières et de tourillons...) et réutilisons le panneau restant pour combler des mémos, des fins de série ou des reprises colis. En cas de gros volume, on peut aussi décider de relancer une série directement en lien avec l'ordonnancement. C'est ainsi qu'un dessus d'armoire peut devenir une petite porte !

Actu prod Nersac

Depuis novembre 2023, un nouveau service a vu le jour sur le site de Nersac au sein des équipes PAD (pièces à la demande destinées à l'usinage de petites séries) : la récupération matière. Aurelio DANELUTTI, responsable de cet atelier et Olivier BOURDIER, son chef d'équipe nous en parlent :

QUEL EST L'OBJECTIF DE CE SERVICE ?

L'idée est de récupérer la matière qui n'est pas/plus utilisable pour la vente afin de la revaloriser. L'objectif est double :

- Optimiser l'utilisation des panneaux qui représentent un poste de dépense important pour CBA.
- Aller encore plus loin dans la réduction de nos déchets en évitant de jeter quelque chose qui peut être transformé.

Cela concerne tout ce qui compte plus de 30 pièces, que les panneaux soient usinés, percés... Nous pouvons être alimentés par des défauts à la suite d'éclats de perçage par exemple.

QUEL EST L'OBJECTIF DE CE SERVICE ?

Il a fallu sensibiliser les différentes équipes et c'est une réussite car beaucoup jouent le jeu et nous alimentent régulièrement. Après, les chiffres commencent à parler : sur 1600 m² de matière entrée dans le parcours, 1260 m² ont été valorisés (donc on a évité le rebut) dont 700 m² revalorisés (qui ont pu repartir dans un circuit de vente). Le reste a été utilisé en bois de chauffage pour le site de Pérenchies ou finalement rebuté. C'est donc un bon démarrage ! Après, les difficultés proviennent du marché, c'est -à-dire du nombre de produits à fabriquer. Si on nous apporte de la mélamine par exemple, ce sera plus compliqué de la revaloriser car on en fait pas souvent. Du coup, il faut éviter de créer un surstock et on a décidé de ne pas garder les matières au-delà de 3 mois pour le moment. Comme c'est une activité parallèle à la production, des zones tampons (cf photo) sont nécessaires mais ne doivent pas prendre trop de place.

QUELLE EST LA PROCHAINE ÉTAPE ?

On sait mesurer la récupération en m² mais il serait aussi intéressant de le ramener à l'économie réalisée dans notre achat de matière et notre production de déchets.

En plus, maintenant que le circuit de récupération pour la matière de plus de 30 pièces se stabilise, on va pouvoir lancer les premiers tests pour mesurer la micro-récupération qui est faite au quotidien par nos collègues.

Livret de vie

Depuis plusieurs mois, les équipes RH, avec l'appui de Noa Caradeuc et Clémentine Dislaire travaillent à la refonte du livret d'accueil pour trouver le meilleur moyen de souhaiter la bienvenue à nos nouveaux collègues. Il y avait également un enjeu de mettre à disposition de tous les salariés de CBA Meubles (y compris ceux qui ne travaillent pas avec un ordinateur) les informations importantes, pratiques, ludiques... de la vie de l'entreprise. Une solution a été imaginée pour répondre à ces enjeux : le livret de vie digital !

Il s'agit d'une application protégée spécialement accessible aux salariés de l'entreprise qui souhaiteraient la télécharger leur permettant d'accéder à de nombreuses informations concernant notre entreprise, les avantages dont ils peuvent bénéficier, les différentes communications, les comptes-rendus des CSE...

Nous avons également souhaité faire de cette application un véritable portail vers tous les services partenaires de l'entreprise. Une personne pourra donc, par cette application, se connecter à E2Time pour consulter son solde de congés ou bien aller sur son espace personnel mutuelle ou son coffre-fort électronique...

Si le développement initial est terminé grâce aux efforts conjoints des équipes en charge de la communication interne, cet outil se veut vivant et continuera d'évoluer au fur et à mesure des contenus qui y seront ajoutés et des suggestions de nos collègues.

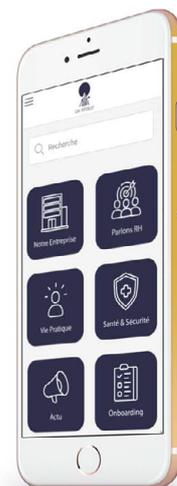
Nous espérons que ce nouveau service vous apportera entière satisfaction.



Votre livret d'accueil et d'informations se digitalise !

Votre PWA est en ligne !
<https://cbameubles.fidelynk.fr>

ou scannez le QR Code



Commission RPS

Afin de prévenir les risques psycho-sociaux au sein de l'entreprise, il a été décidé, en partenariat avec les représentants du personnel de remettre en place une commission dédiée.

Parce qu'on résout mieux les problèmes à plusieurs, cette commission est ouverte à tous les salariés de CBA Meubles, de tous les sites, afin de représenter la diversité des services de notre entreprise.

Nous sommes à ce jour à la recherche de nouveaux membres.

Si vous souhaitez contribuer à ces échanges ou en savoir plus avant de vous porter volontaire, nous vous invitons à vous manifester auprès de votre manager, l'équipe RH ou vos représentants du personnel. La charte de fonctionnement de la commission est également disponible sur l'Intranet.

Infirmierie de Linselles

Les travaux d'aménagement de la salle d'attente et du cabinet de consultation du site de Linselles sont maintenant terminés.

Le défi de respecter un budget serré a été relevé avec brio puisqu'aucune fourniture n'a été achetée !

"Faire avec ce qu'il y a de disponible dans nos infrastructures sans pour autant dépouiller d'autres services fut un vrai challenge mais gratifiant quand on constate le travail fini." (Jean-Christophe Boulet)

Félicitations à Jean-Christophe Boulet grâce à qui le cabinet est prêt à vous accueillir dans de bonnes conditions !

▼ La salle d'attente



▲ La salle de rendez-vous

Nouveaux arrivés

Le 30 janvier dernier s'est tenu un moment de convivialité avec les personnes qui ont rejoint CBA Meubles au cours du deuxième semestre 2023. Ce petit déjeuner est notamment l'occasion de partager avec les membres du COMEX les orientations stratégiques de notre entreprise et d'identifier les différents départements pour mieux comprendre comment travailler. Pour la direction aussi, ce moment est important car il permet de rencontrer et d'échanger dans un cadre plus convivial avec les salariés qui ont choisi de rejoindre l'aventure CBA Meubles. D'autres RDV de ce type seront organisés en 2024 au fur et à mesure des recrutements.

Par ailleurs, dès qu'un nouveau collègue nous rejoint, l'équipe de communication interne lui demande de remplir un portrait chinois que vous pouvez ensuite retrouver sur les écrans, histoire de faire connaissance autrement !



Retour salon IMM 2024 :

Le salon IMM, rendez-vous mondial des professionnels du design d'intérieur, s'est déroulé du 14 au 18 janvier à Cologne. Environ 42 000 visiteurs venus de 129 pays s'y sont rendus.

L'intérêt d'y tenir un stand était multiple :

- établir des contacts
- conquérir de nouveaux marchés et gagner de nouveaux clients
- montrer nos produits et notre savoir-faire
- voir ce que propose la concurrence
- observer et nous inspirer



▲ Valérie LECLAIRE, Vanessa MASSOUD, Paulo DE SOUSA, Charline AVIOTTE, Wim PAUWELS, Mélody HUGUENY, Sergio SANCHEZ

QUELQUES FAITS MARQUANTS :

- ORCA : Démarrage avec 22 pays en Afrique
- Mexique : Démarrage avec ce pays, nouveau client
- Espagne : Démarrage Conforama Espagne
- Irlande : Ouverture Harvey Norman
- Israël : Commande de 14 containers
- Koweït, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Bahreïn : Démarrage avec ces pays, nouveaux clients. Ouverture de compte en cours.

En tout, 49 clients et 101 prospects dans pas moins de 58 pays !



Retrouvez le stand en 3D ici :
<https://go.dimensione3.com/cba-meubles-imm-cologne-2024>

TRÈS BONS RETOURS SUR :

Le stand : spacieux, ouvert, coloré et lumineux, il invitait les visiteurs à entrer et à déambuler dans chaque pièce de cette "maison CBA Meubles".

L'équipe : accueillante, souriante et dynamique avec les prospects et les clients. «La meilleure ambiance de travail de ces 3 dernières années en salon.» (équipe commerciale)

Les produits : de nombreux produits (Lead, Camillia, Elisa et Chester) ont attiré l'attention et même généré des coups de cœur !

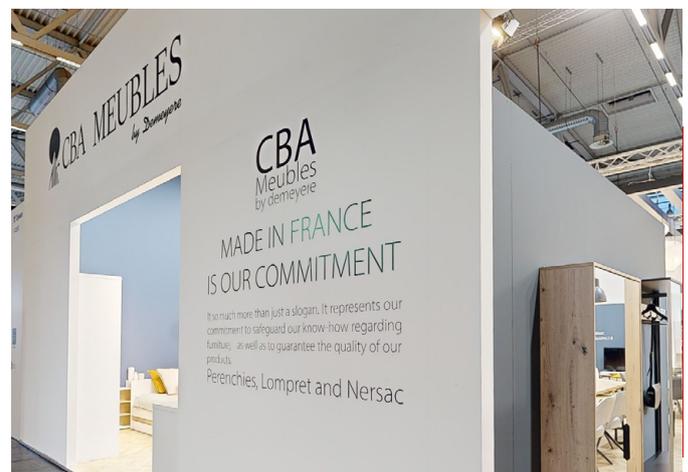
Les retours de nos clients ont été extrêmement positifs, soulignant la qualité de l'événement, les nombreux contacts établis et la satisfaction générale.

« Les commandes générées sont prometteuses et nous sommes impatients de développer les produits qui ont suscité un tel intérêt. » (Paulo de Sousa)

ET EN PRIME... |

Des félicitations de la Direction Générale de l'Ameublement Français !

Un grand merci à toutes les équipes qui se sont mobilisées pour la réussite de ce salon !



Interview équipe Négoce

QUELLES SONT LES MISSIONS DU SERVICE NÉGOCE ?

L'équipe négoce a pour but de mettre à disposition les produits que CBA Meubles ne sait pas fabriquer, en évitant bien évidemment de faire de la concurrence aux usines de la société, et donc de dénicher des produits complémentaires et différenciants. On va, par exemple, acheter des produits d'assises : des chaises de salon, des fauteuils ou des fauteuils de bureau. On peut aussi très bien acheter tous types de meubles (tables, bancs TV, commodes, ...) dans des matières que l'on ne sait pas traiter (comme le métal ou le bois massif par exemple) ou avec des formes que l'on ne produit pas (comme l'ovale et l'arrondi). Cela reprend vraiment l'ensemble des produits qu'aucune usine de CBA Meubles ne sait et ne peut fabriquer. En parallèle, on gère aussi l'import et le référencement des produits finis de MDV.

Le détail qui a son importance : le service négoce gère uniquement les produits finis, contrairement aux achats qui, quant à eux, vont travailler principalement sur les matières premières et les éléments de meubles que nous ne sommes pas à même de fabriquer.

On réalise des revues commerciales ainsi que des études de marché afin d'affiner nos sélections de produits et ce, pour mieux convenir aux besoins du marché et de nos clients.

Aujourd'hui, on source à 99% en Asie. Notre ambition est de développer davantage le sourcing européen avec notamment l'Europe de l'Est. L'objectif est de dénicher des produits attractifs (design & prix), avoir des fournisseurs plus proches (délais d'approvisionnement moins longs), et d'être en phase avec la conscience RSE de nos consommateurs.

QUELS SONT VOS RÔLES DANS CE SERVICE ?

On est pour la plupart nouveaux dans l'équipe, c'est un relancement d'activité. Il y a des bonnes pratiques sur lesquelles nous pouvons nous appuyer, et d'autres que nous mettons en place avec cette équipe étoffée de différents profils et compétences.

On a trouvé un bon équilibre en définissant les rôles de chacun. On essaie au maximum de renforcer la transversalité dans le service en privilégiant les backups sur les différents sujets. On redistribue au fur et à mesure les savoirs pour une meilleure prise en main des outils et faciliter les communications.

Lidwine : Mes missions sont aujourd'hui orientées vers la mise à plat des process et méthodes, le cadrage des données inerrantes au produit et à l'importation (élaboration de cahiers des charges), et je fais également du sourcing. Le but est d'optimiser nos échanges internes et externes, de développer le CA négoce avec mes 3 collègues et de travailler dans une cohérence et coordination totale avec les autres équipes. J'ai toujours un rôle transversal en ce qui concerne les relations avec Calscan et MDV et mets à disposition de mes collègues le savoir acquis depuis ces 6 dernières années.

Louisa : Je suis la garante de la partie opérationnelle, donc des informations des produits dans les différents outils. Je crée les références des produits et les mises

en gamme sur l'AS400, j'intègre les fiches produits et les plans de montage dans le système et suis amené de modifier les tarifs des références. Je suis en charge également du référencement de l'ensemble des articles de puériculture en collaboration avec Alexis DONZE. Je suis en contact régulièrement avec nos transitaires, que ce soit pour récolter les tarifs du fret maritime ou pour demander des cotations de transport pour des projets spécifiques.

Emma : J'ai une double casquette : je m'occupe de la partie sourcing produits / fournisseurs et suis garante des informations marketing produits. Je réalise un catalogue qui regroupe l'ensemble des informations produits (caractéristiques et les plus des produits) pour les communiquer aux commerciaux. Je réalise également des études de marché ainsi que des benchmarks pour identifier les tendances et proposer des produits au bon prix.

Bastien : Je réalise, tout comme Emma, des études de marché et des benchmarks dans le but de dénicher les produits qui nous manquent et ceux vers lesquels nous devons nous orienter. Ensuite je fais du sourcing produits/fournisseurs, de la négociation tarifaire avec eux mais aussi avec nos prestataires extérieurs (transitaires, assureurs, ...). J'écris la feuille de route pour le service négoce et je pilote l'équipe au quotidien.



QUELS SONT VOS PROJETS ?

A court terme, nous mettons à plat l'ensemble des process afin de repartir sur de bonnes bases.

A moyen terme, nous nous focaliserons sur la catégorie des chaises et fauteuils, puisqu'il s'agit de la première catégorie complémentaire à nos produits de fabrication. Nous compléterons donc nos gammes de produits déjà existants.

Nous serons en mesure ensuite de nous diversifier dans le sourcing en allant dénicher d'autres typologies de produits. Nous pourrons ainsi apporter à l'équipe commerciale des produits clés en main, aux designs attractifs, aux bons prix et avec tous les éléments nécessaires pour les aider à la vente.

On essaie d'être au maximum dans le partage, alors surtout n'hésitez pas à passer nous faire un petit coucou dans les bureaux-> on se trouve au deuxième étage à Pérenchies !

On vous promet qu'on ne mord pas, il paraîtrait même qu'on est sympathiques ! :)



▲ Emma PRICE arrivée janvier 2024 Category Manager junior Négocier Louisa SID LAZARA arrivée octobre 2023 Assistante import, Bastien MARINET arrivé décembre 2023 Category Manager Sénior Négocier, Lidwine PHILIPPE arrivée avril 2018 Chargée d'affaires négociateur

Visites showroom

1er février : But et Conforama
2 février : Maxi Bazar
6 février : Yolo Baby
7 février : Conforama séjour
13 février : La Redoute
15 février : Auchan.fr
20 février : Verbaudet
23 février : Adéo
28 février : EMOB
6 mars : BEABA CHILDHOME

Convention

29-30 janvier : Weldom
20-21 février : Conforama
12 mars : scanormande Lisieux
24-25 mars : But
28 mars : scanormande Cestas
18 mars : socamaine le mans

Rendez-vous à venir

Salons

IMM à Cologne : du 14 au 18 janvier (stand)
Maison et Objet à Paris : du 18 au 22 janvier (visite)
VIFA à Ho Chi Minh : du 26 au 29 février (stand)
Salon del mobile à Milan : 16 au 21 avril (visite)
INDEX à Dubaï : du 4 au 6 juin (stand)

