

Edito

Ravie de vous retrouver pour ce second numéro de notre newsletter. Au travers de ce document, il s'agit de retrouver l'actualité de l'entreprise. Nous avons notamment entendu votre besoin et votre demande d'avoir de la visibilité sur les perspectives commerciales de CBA Meubles.

Avec cette édition, nous vous proposons de vous plonger au cœur de notre stratégie de développement avec un dossier spécial « Commerce ». L'objectif est que chacun d'entre nous dispose d'une vision claire de nos ambitions ainsi que les moyens mis en œuvre pour fidéliser nos partenaires historiques et partir à la conquête de nouveaux marchés.

Nous sommes allés à la rencontre des Femmes et Hommes de l'entreprise qui mettent en œuvre ces axes stratégiques pour illustrer leurs actions et premières victoires. Je profite de cet éditorial pour remercier toutes les équipes pour leur mobilisation lors des différents salons, visites clients et autres événements marquants de l'été qui vient de s'achever.

Ce numéro sera également l'occasion de partager entre tous le cycle de vie d'un produit entre le rendez-vous client et son expédition finale. En effet, nous sommes en train de semer les graines de notre activité de production de demain.

Il est donc important de soutenir l'effort actuel produit par les équipes du commerce, du marketing, du design et du bureau d'études qui viendra, dans quelques mois, alimenter nos lignes de production et de supply chain.

Par ailleurs, avec l'arrivée de l'hiver, nous souhaitons porter à la connaissance de tous les actions prévues pour anticiper la crise énergétique qui s'annonce et répondre aux demandes gouvernementales.

Nous aurons enfin le plaisir de vous faire partager la nouvelle rubrique « En bref » destinée à mettre en lumière les nouvelles des différents sites, directions ou services.

Bonne lecture à toutes et à tous !

Emmanuelle Gautier



Régulièrement, l'accueil du siège de CBA se transforme pour donner à voir à nos clients, fournisseurs et collègues notre capacité d'innovation et d'adaptabilité avec cet espace toujours en mouvement.

3 questions posées à.... François Huon

1. Comment résumer la situation actuelle ?

En deux mots, nous pourrions dire que nous sommes dans une phase de transformation et de relance. Mais il faut d'abord comprendre d'où on part.

Demeyere avait fait le choix de réduire la complexité de l'entreprise en coupant un nombre important de gammes. Ainsi, nous sommes passés très rapidement de 1300 références à moins de 300 lors de la reprise de l'entreprise par le groupe Safari.

Il en a été de même vis-à-vis des clients qui, en plus de la disparition des produits qu'ils commandaient, se sont vus imposer des hausses de prix. Face à ce risque, ils ont cherché et trouvé de nouvelles solutions auprès de nos concurrents.



3. Quel message souhaitez-vous adresser aux équipes ?

Cette phase de redémarrage fait appel à l'implication, l'engagement et la ténacité de chaque salarié de CBA. Je suis conscient de la charge de travail actuelle pour les équipes de mon département et je les remercie pour leur précieuse contribution. Nous n'avons que le choix de réussir pour faire venir la charge dans les ateliers !

2. Quels sont les axes de développement stratégique ?

Aujourd'hui, CBA Meubles doit repartir en conquête pour :

- Charger les usines même si ça ne se fait pas ressentir instantanément,
- Revoir tous les clients et panser les plaies de la relation commerciale précédente,
- Trouver de nouveaux marchés (montée en gamme de nos produits) et clients (notamment les clients finaux) afin de diversifier et développer notre activité.

Cette vision s'est notamment traduite par un retour de nos équipes dans les salons internationaux avec de bons retours de nos clients, des visites d'usines voire des demandes de codéveloppement de nouveaux produits.

Parallèlement à cette démarche, nous devons rouvrir notre catalogue avec une double logique. Nous modifions quelques éléments de design sur des produits préexistants pour les remettre au goût du jour et les proposer rapidement à nos clients. Nous innovons également sur de nouvelles créations, notamment en matière de cuisine, salle de bains, chambre d'enfant... Pour cela, nous avons besoin d'identifier les prochaines tendances recherchées par les clients finaux, d'où notre présence au dernier salon de Milan, de Valencia...

Enfin, il est important d'évoquer la relance de nos activités de e-commerce. Nous sommes de nouveau visibles sur différentes enseignes (Amazon, Cdiscount, Wayfair...) avec 287 références disponibles.

DOSSIER SPÉCIAL COMMERCERCE

Nos équipes

Comme indiqué lors du précédent numéro, le pôle commercial a été restructuré pour associer les compétences des équipes commerciales, de création, de marketing et des achats. L'objectif est d'associer les savoir-faire déjà présents dans l'entreprise aux renforts issus des récents recrutements (Thibault Dhellemmes, responsable grands comptes e-commerce, Elvis Billaud, responsable grands comptes cuisine et salle de bains) ou promotions internes (Magali Coplo, chef de projet, Benoit Lambin, directeur de la création) dans une nouvelle dynamique de proximité client et de transversalité.

Ces différents services travaillent main dans la main pour favoriser la réactivité de l'entreprise. Par exemple, les visites client sont organisées en binôme ou en trinôme pour capturer au mieux la voix du client et pouvoir répondre juste du premier coup au besoin exprimé sur l'ensemble des canaux de vente, y compris le e-commerce.

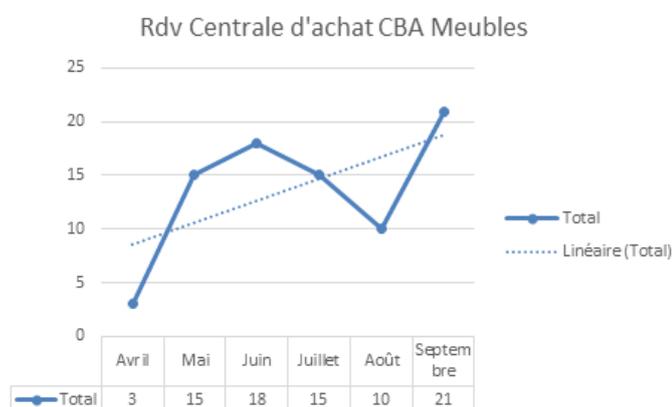
Renouer le contact à la recherche des clients perdus



Le fait de renouer le contact avec nos clients se traduit par plusieurs moyens. Nos collègues ont pris leur bâton de pèlerin et sont régulièrement en RDV client à l'extérieur pour expliquer le nouveau positionnement de CBA Meubles et les rassurer quant au maintien de notre savoir-faire.

Ainsi, depuis le 1er Avril, les technico-commerciaux ont mis en œuvre pas moins de 106 visites commerciales, 19 visites d'implantation, 4 visites de prospects (clients potentiels) et 2 visites suite à des difficultés générant un service après-vente.

Les responsables grands comptes ont également été très actifs entre le 1er Avril et le 30 Septembre 2022 :



Conforama



Ces marques nous font confiance !

Cette stratégie de proximité porte ses fruits car nos clients sont ravis de cette démarche et s'adressent désormais spontanément à nous. Bravo aux équipes commerciales pour leurs efforts et leur engagement à tisser des liens solides avec nos partenaires historiques comme avec de nouvelles relations !

Nous avons également pu inviter nos clients à visiter nos usines. Lors de ces échanges, ils ont pu constater le professionnalisme et l'engagement des équipes. C'est également un excellent signe pour la poursuite ou le développement de relations commerciales.

D'autres visites sont prévues dans les prochains mois. Tenez-vous prêts à accueillir nos clients !

Nous pouvons ici mettre en lumière une nouvelle approche pour illustrer notre savoir-faire : En Juillet dernier, nous avons invité un de nos clients sur le site de Pérenchies. Nous avons au préalable acheté des meubles de la concurrence et les avons présentés montés au client à côté de nos produits avec la liste des écarts constatés. Nos partenaires ont pu ainsi se rendre compte de la valeur ajoutée que peut proposer CBA Meubles et cette démarche nous a permis de remporter plusieurs OP qui seront produites dans les ateliers en début d'année 2023.

Succès story Fast 1 & Fast 2

C'est l'histoire d'une gamme conçue puis arrêtée, perdue puis regagnée... Nous vous présentons la saga FAST ! Ce produit faisait partie des références arrêtées par l'ancienne direction. Malheureusement un appel d'offre sur ce produit est survenu après sa sortie du catalogue et nous n'avons donc pas pu nous positionner. A la reprise par CBA, cette gamme a été retravaillée par les équipes du design et du bureau d'études en lien avec cet appel d'offres : FAST 2 était né.

Nos collègues ont fait preuve d'une belle implication sur ce projet en sollicitant régulièrement notre client avec plusieurs propositions, envoi d'échantillons, RDV successifs... pour finalement emporter le marché ! La livraison est prévue pour les semaines 46-47 et les équipes de production vont bientôt prendre le relais pour assurer la fabrication de cette commande.

Cette victoire symbolise les réussites possibles pour l'entreprise grâce à l'engagement des équipes, à leur capacité à travailler ensemble, de manière réactive et au plus près du besoin client. Un grand bravo à tous les acteurs de ce projet !

Portrait *Rochen Burkutally*

Diplômé de l'ESSEC, Rochen Burkutally connaît un parcours axé sur le développement d'activité au sein de groupes internationaux tels que Carrefour, Conforama... Il a occupé des postes de category manager, de directeur de business unit, directeur des achats et a pu notamment prendre en charges des missions de développement e-commerce au sein de ces organisations. Accompagné de sa femme et de ses trois enfants, il a pu travailler aussi bien en France qu'à l'étranger et notamment en Asie. Sa vie professionnelle dans l'ameublement s'est construite en parallèle de Demeyere et Domoform qu'il a côtoyé et fait travailler à l'occasion de ses précédentes missions dès 1998.

Depuis fin Juin 2022, Rochen a rejoint CBA Meubles en qualité de directeur commercial avec l'objectif de relever le challenge de redynamiser et redonner ses lettres de noblesse à l'entreprise que fut auparavant Demeyere. D'un point de vue plus personnel, après entrepris plusieurs projets de délocalisation, il est ravi de pouvoir contribuer à la relocalisation de l'industrie française et de proposer à nos clients un savoir-faire « Made in France ».

En s'appuyant sur les équipes en place, il met en place cette nouvelle dynamique de retrouver une relation de proximité avec nos clients avec plus de 10 visites organisées auprès de nos clients But-Conforama-Leroy Merlin. Plusieurs offres promotionnelles ont ainsi été remportées et les remontées du terrain sont positives.

« Les clients perçoivent CBA comme un partenaire fiable et créateur de valeur. Il nous faut maintenir cet engagement pour continuer d'être sollicité aussi bien sur les gammes permanentes que promotionnelles. »



Sa devise : « Cela semble toujours impossible, jusqu'à ce qu'on le fasse »
Nelson Mandela

Cet engagement de proximité se traduit par un agenda ponctué de nombreux RDV. Nous vous partageons une semaine-type d'un directeur commercial :

Lundi : Départ de Paris à 6h46 pour journée sur Pérenchies avec les équipes

Mardi : RDV client sur Paris puis départ à Nersac

Mercredi : RDV client sur Nersac

Jeudi : RDV Client sur Paris

Vendredi : RDV client sur Paris

Une forte présence estivale sur les salons *Participation au salon GIGA*

Nous nous sommes déplacés en Autriche du 23 au 26 Août dernier pour participer à la convention interne commune à Conforama et But. Par l'intermédiaire de notre stand conçu par Xavier Lespagnol et les équipes de design / marketing, nous avons pu renouer des relations avec nos partenaires historiques et trouver de nouveaux débouchés en export notamment sur les pays germanophones.



Gamme Craft Présentée à GIGA



Chambre Saigon

Nos collections Craft et Saigon, issus de l'association des savoir-faire CBA Meubles et MDV, ont particulièrement retenu l'attention de nos clients et nous avons reçu 15 programmes à étudier dans le cadre de co-développement, c'est-à-dire la conception d'un produit sur la base d'un cahier des charges du client.

Participation au salon VIFA

Dans la foulée de notre expédition autrichienne, la direction s'est rendue au Vietnam pour développer notre marché à l'export en mettant en lumière les réalisations Calscan sur un stand de 9m2. Les retours de cet événement sont très positifs avec 3 visites d'usines réalisées dans les 10 jours qui ont suivis par des partenaires potentiels en provenance du Canada, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande et de nombreuses demandes de chiffrages. Bravo aux équipes sur place et à celles qui ont rendu ce succès possible !

Visite du salon Kind & Jugend

En dehors des salons où nous exposons, nos équipes sont également présentes dans des salons thématiques comme celui qui s'est tenu à Cologne en Allemagne du 8 au 10 septembre dernier. L'objectif de ce déplacement était d'observer les produits développés par la concurrence et de s'inspirer des nouvelles tendances en matière de meubles puériculture. (matières, couleurs, agencements...). Cela a permis de constater que nous disposons de toute l'expertise nécessaire pour investir ce nouveau marché et proposer à l'avenir les gammes CBA Meubles.

Une belle perspective s'ouvre devant nous !



Stand Calscan au salon VIFA

Les prochaines dates à ne pas manquer :



-Gammes salle de bain Paprika

Du 6 au 9 novembre prochain, nous serons à Bruxelles où nous disposerons d'un espace de 200m² pour mettre en avant nos nouveaux produits, notamment concernant les marchés que nous n'occupons plus comme les chambres bébé issues de nos récentes gammes Iliane et Jade qui reçoivent de très bons retours de la part de nos clients et prospects. Nos revisites de gamme cuisine et salle de bains ne seront pas en reste lors de cette manifestation avec la présentation de nos gammes Paprika et Arty.



Refaire ses gammes

Le déploiement de notre nouvelle stratégie commerciale et notamment la diversification des produits impacte fortement les équipes design et marketing. Nous sommes donc allés à la rencontre d'Isabelle Blanc, Responsable Marketing Collection, et de Benoit Lambin, Directeur de la Création, pour comprendre comment ça se passe.

Ces équipes sont aujourd'hui au cœur des enjeux de notre entreprise pour préserver nos parts de marché existantes et en conquérir de nouvelles. Bravo à eux, merci pour le travail accompli et l'engagement mis en œuvre au quotidien.

Focus sur le Design

Les équipes design sont en charge de la création des produits pour l'ensemble du Groupe (CBA Meubles comme Calscan ou MDV). Leur présence lors des visites clients en partenariat avec les équipes commerciales représente une valeur ajoutée dans la mesure où nous présentons dès le premier contact une « offre structurée, globale et claire, qui fait état de nos savoir-faire spécifiques ». Les équipes fournissent actuellement un travail très important pour répondre aux demandes de codéveloppement suite aux RDV clients et aux salons en même temps qu'ils renouvellent les gammes préexistantes comme Paprika, Nova ou Indus.

D'autres gammes sont en cours de refonte complète comme c'est le cas avec notre famille Salle de Bains.



Le fruit des échanges entre ces différentes équipes, associées aux compétences du bureau d'étude, a permis de proposer les gammes IZZY et LIFE qui sont très bien accueillis par nos partenaires.



« Heureux de cette promotion et de la confiance qui m'a été donnée. Mon ambition est de pouvoir participer à la transformation de l'entreprise et collaborer le plus longtemps possible avec le Groupe ! »

Diplômé de l'école d'art de St Luc à Tournai (Belgique), Benoit Lambin s'est très vite spécialisé en design. Passionné d'architecture et de produits autour de l'univers de la maison, il fait son entrée chez Demeyere en 1999 en tant qu'assistant designer. En dehors de CBA, Benoit Lambin est un expert reconnu en matière de design par ses contributions aux jurys des écoles de design régionales (St Luc à Tournai et l'ESAAT de Roubaix) et son appartenance au groupe Lille design, organisme qui valorise les compétences du design dans les entreprises. Récemment nommé directeur de la création, son parcours illustre les perspectives d'évolution interne au sein du Groupe. Ses nouvelles missions auront pour objet de développer la transversalité dans la création et la communication du produit, depuis le rendez-vous client initial jusqu'à son accompagnement en passant par la vision des produits dans le plan de collection. Il contribuera pleinement à la valorisation de nos produits, notre image et des compétences présentes dans cette belle entreprise.

Focus sur le marketing

Les équipes marketing interviennent en amont du commerce. Ces experts analysent les courants d'affaires, les tendances des marchés et des attentes clients (sur les styles, les prix...) et se placent dans l'avenir pour se positionner au cœur des attentes de nos clients finaux (les particuliers qui achètent les meubles auprès de nos clients). L'objectif est de permettre à CBA Meubles de faire preuve de modernité, d'être compétitif et d'apporter un élément différenciant par rapport de ses concurrents.

Les nouvelles collections du groupe incluent tous les savoir-faire existants et nous nous dirigeons vers un catalogue commun à CBA et Calscan.

Certaines anciennes collections ont été remises au goût du jour. La gamme de cuisine paprika a été retravaillée dans cet esprit pour faire un retour en force dans les magasins en accompagnant une montée en gamme de notre marque par des finitions plus qualitatives (poignées, découpes de plinthes...)

Les équipes envisagent de nouveaux courants d'affaires et analysent les tendances liées à l'activité des soldeurs,

souvent générateurs de gros volumes de commandes. La gamme de salle de bains Arty trouve toute sa place dans cette démarche.

Enfin, le e-commerce prend également sa part dans cette réflexion centrée sur les attentes de nos clients finaux avec l'objectif de retrouver des niveaux d'affaires qui pourront s'exprimer en millions d'euros, comme en 2019 avant l'arrêt de ces développements.

Le cycle de vie d'un nouveau produit

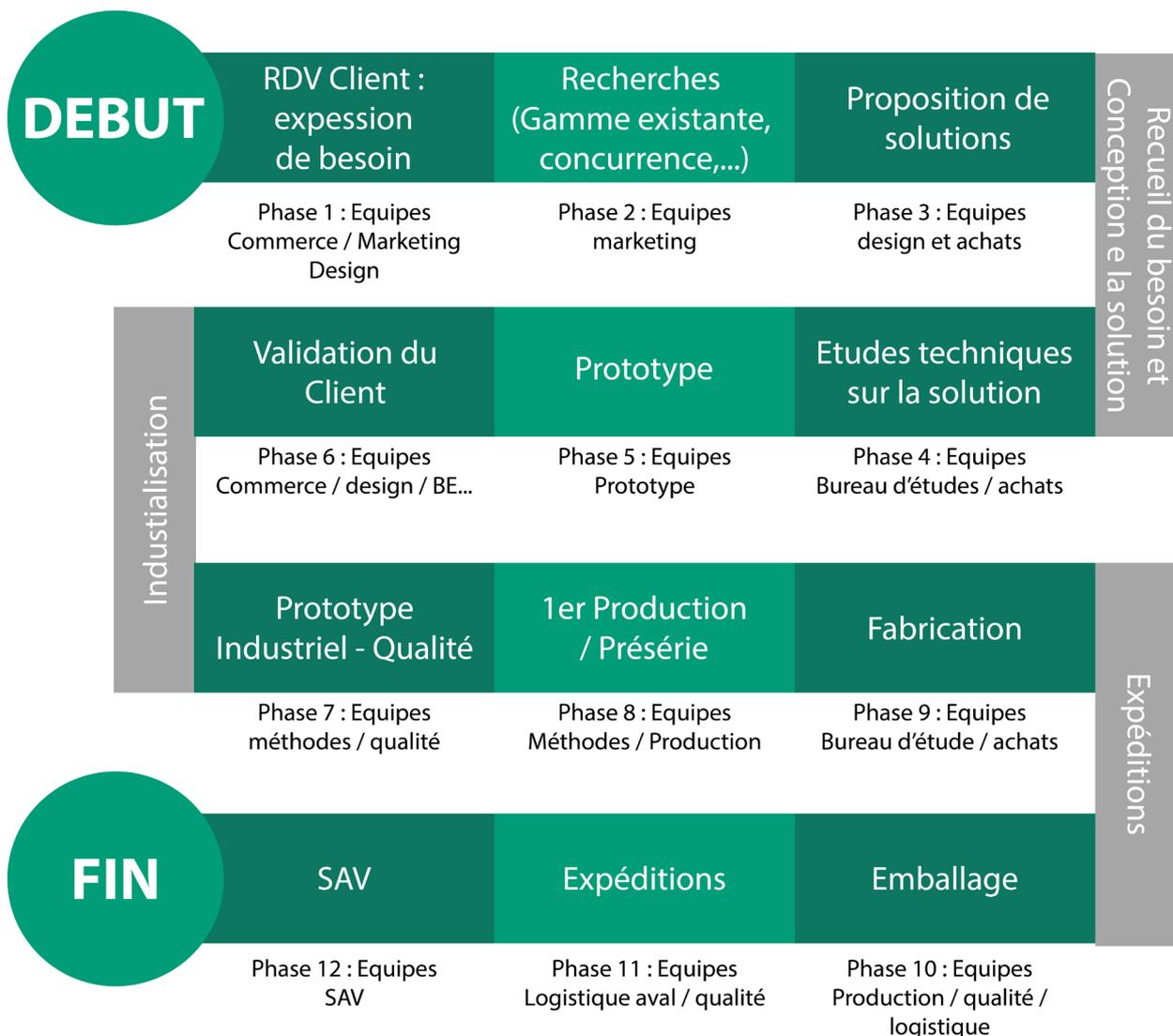
Chaque meuble conçu au sein de CBA suit un processus de développement précis ! Entre le besoin initial et client et l'expédition du produit vers les magasins, c'est un voyage de plusieurs mois ! Les équipes se relaient au fur et à mesure de l'avancée du projet mais chacune d'entre elles a un rôle essentiel à jouer au cours des semaines. Nous travaillons à réduire ce temps de cycle qui est actuellement trop long.

Chacune de ces étapes est incontournable et essentielle à la qualité du produit conçu et à son adéquation avec le besoin du client mais toutes ces actions prennent du temps. Ainsi, pour les OP gagnées cet été auprès d'un de nos clients, la première réunion est intervenue en Juillet 2022 pour une livraison des produits finis en Mars 2023 ! Entre les phases 1 et 12, il se passe donc environ 8 à 9 mois. Chacune de ces étapes est incontournable et essentielle à la qualité du produit conçu et à son

adéquation avec le besoin du client mais toutes ces actions prennent du temps.

Nos collègues des équipes commerce, marketing, BE... travaillent donc toujours pour les six mois à venir tandis que les équipes dédiées à la fabrication sont ancrées dans le présent.

Actuellement, le redémarrage de l'activité du fait des nouveaux marchés, de l'augmentation de nos références... se traduit par une charge accrue pour les équipes commerciales, de marketing et de création. Cette vague se déplace progressivement vers les équipes du bureau d'étude au fur et à mesure de l'avancement des projets. Puis, ce sera au tour de la qualité. Préparez-vous, elle arrive bientôt dans les ateliers !



ENVIRONNEMENT

CBA Meubles prépare l'hiver

Face à la crise énergétique qui s'annonce en raison du contexte international et pour répondre aux demandes gouvernementales faites aux entreprises en matière de sobriété énergétique, un plan d'actions pour les sites du Nord a été présenté aux représentants du personnel lors du CSE Central du 30 Septembre.

> Le rassemblement temporaire des sites de production et logistique permettra d'économiser environ 15k€ / mois en gaz et environ 5k€ / mois en électricité, sans compter les économies sur les flux de navette intersites et la gestion logistique des bennes de sciure.

> En complément des économies d'énergie, ces regroupements permettront de regrouper nos forces de production (optimiser le fonctionnement des lignes) et logistique (pouvoir adresser le carnet de commandes sans recourir aux heures supplémentaires et à l'intérim)

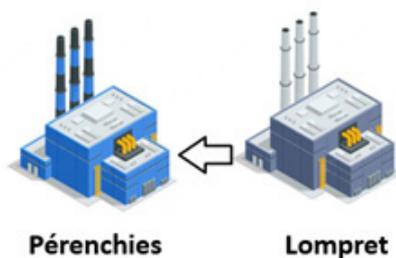
Enfin, ces rassemblements temporaires permettront au site de Pérenchies de disposer de suffisamment de sciure pour se chauffer durant l'hiver.

> la concentration de la semaine de travail sur 4 jours permet d'éviter une consommation d'énergie le vendredi et diminue les temps d'arrêt et de nettoyage. Nous reprendrons ainsi sur 4 jours un rythme et une performance de production.

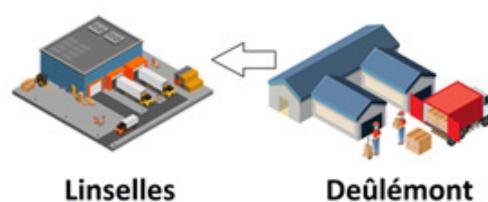
> Les fonctions supports seront en télétravail tous les vendredis

- Arrêt des chariots élévateurs quand ils ne sont pas en situation de travail effective
- Arrêt des moteurs camions quand ces derniers sont à quai ou en attente
- Chasse aux fuites d'aspiration et utilisation des trappes, idem avec le circuit pneumatique
- Concentration de l'utilisation des machines et arrêt si non utilisées
- Interdiction des chauffages d'appoint individuels
- Recycler la MP et ne pas jeter les fins de série et les reliquats
- Fermer les portes extérieures/sectionnelles etc...
- Éteindre les éclairages en fin de journée
- Veillez à ce que toutes les énergies non indispensables soient coupées le vendredi soir
- Regroupement des collaborateurs du 1e et 2eme étage du siège dans les parties chauffées par la chaudière à sciure.

1. Rationalisation de la production



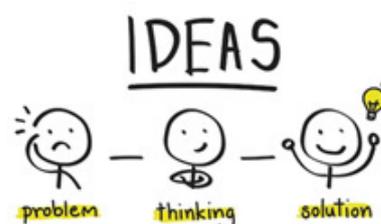
2. Rationalisation de la logistique



3. Télétravail les vendredis pour les fonctions supports



4. Autres dispositions prises



Autres bonnes pratiques à mettre en œuvre de manière collective et individuelle

Ces mesures et bonnes pratiques concernent l'ensemble des sites de CBA Meubles. Dans ce contexte d'urgence climatique, notre entreprise veut se montrer exemplaire par la mobilisation de tous les salariés en direction d'une consommation d'énergie plus responsable.

Par ailleurs, un dossier d'APLD (Activité Partielle de Longue Durée) est en cours de négociation avec les représentants du personnel, pour une période initiale de 6 mois. Ce dispositif permettra de passer le cap difficile de cet hiver en attendant que les actions lancées produisent leur effet en début d'année prochaine et permettent de relancer la production.



En bref **Une seconde vie pour nos chutes !**

Une belle idée de la part des équipes de l'amélioration continue qui va dans le sens de l'optimisation de la matière première : les chutes de panneau ont été recyclées pour être réutilisée dans une nouvelle confection.

Le site de Nersac se refait une beauté !

Les équipes de Nersac ont mis à profit la période estivale et la météo clémente de la rentrée pour procéder à de nombreux embellissements sur le site. Les façades extérieures ont été repeintes et les collègues ont mis la main à la pâte pour repeindre les espaces administratifs du rez-de-chaussée. L'objectif est de disposer d'un espace agréable au quotidien pour l'ensemble des salariés. La fonctionnalité de nos espaces de travail avec nos propositions de mobilier mettra également en valeur notre savoir-faire lors de visites clients ou fournisseurs. Bravo à tous ceux qui ont contribué à cet embellissement !



Esprit pique-nique !

Après le site de Pérenchies, les autres établissements de l'entreprise ont également reçu des tables de pique-nique qui ont permis aux salariés de prendre leur déjeuner en profitant de la chaleur estivale et ainsi d'améliorer leur bien-être durant leur moment de détente. Pourquoi pas se donner rendez-vous dès le retour des beaux jours pour un vrai pique-nique entre collègues ?



DIRECTION *Bienvenue aux nouveau arrivants*

Depuis la dernière newsletter, notre entreprise s'est enrichie de 26 collaborateurs dont 9 qui ont fait leur retour après avoir quitté Demeyere.

Les juilletistes :

- Franck Amalfi, graisseur
- Béatriz Mariana Aranda Sotelo, gestionnaire commerciale trilingue
- Marie Jose Cichy, responsable comptabilité clients
- Laurent Decherf, cariste magasinier
- Oussama El Majidi, responsable ordonnancement et amélioration continue
- Sophie Lesage, assistante logistique
- Adeline Loup, responsable RH

Les aoutiens :

- Abdel Illah Aber, cariste
- Charles-Boris Bé, responsable amélioration continue supply chain
- Sabrina Adda, assistante acheteur
- Mathieu Bouquet, technico-commercial
- Matthias Dauce, assistant marketing (alternance)
- Nathalie Denost, responsable QHSE
- Sarah Lardeur, responsable développement RH
- Sandrine Lechantre, comptable
- Diana Bouchekiba, gestionnaire paie et administration du personnel
- Driss Zouitine, agent qualité polyvalent

Les septembristes :

- Céline Brams, agent qualité fabrication
- Noa Caradeuc, assistant marketing (alternance)
- Aubin Dalle, animateur sécurité (alternance)
- Victor Dupas, assistant bureau d'études (alternance)
- Justyne Fresnel, assistante bureau d'études (alternance)
- Pamela Khodadeen, gestionnaire commerciale trilingue
- Nadrey Mahillet de Komet, assistante RH (alternance)
- Mohamed Sibah, directeur de la consolidation financière
- Christophe Wzygal, technicien qualité laboratoire

Le mois de septembre est également celui de la rentrée scolaire avec l'intégration de 6 alternants dans des fonctions telles que le bureau d'études, le marketing, l'informatique ou la sécurité / environnement.

Au travers de cette dynamique, l'entreprise se prépare à accueillir les salariés, techniques et savoir-faire de demain pour continuer de projeter CBA Meubles dans l'avenir.



A tous, nous vous souhaitons la bienvenue et nos meilleurs vœux de réussite au sein de CBA.

Bonne lecture et au plaisir de vous retrouver pour un prochain numéro !

Emeline, Noa & Adeline