

## ELECTRO DEPOT

### *Un nouveau modèle : le low cost « à la française »*



#### Quelques chiffres clés :

- 3 dépôts en 2004 -> 50 dépôts en 2012.
- 1 site Web Marchand depuis 2011.
- 10 ouvertures / an.
- 1.100 collaborateurs (x2 en 5 ans).
- 95% de salariés actionnaires.
- 91% de collaborateurs fiers de travailler chez Electro Dépôt (source : Publicis).
- 48% des Directeurs de Magasin issus de la Promotion interne.
- 2 formations / an par collaborateur.
- 25 tonnes de déchets recyclés par dépôt tous les ans.
- 8.324 camions remplis à 100% (contre 70% en moyenne, soit une économie de 104 tonnes de CO2).
- 100.000 sacs vendus au profit de l'Association « A chacun son Everest ».

## Un positionnement novateur dans le monde du LOW COST

ELECTRO DEPOT est une enseigne LOW COST du groupe HTM (Boulangier, Webdistrib...).

Créé en août 2003 par Pascal Roche et Philéas Réant, ce concept est fortement inspiré d'enseignes de distribution américaines et européennes LOW COST (ex : COSTCO ou COLRUYT).

Le premier magasin ELECTRO DEPOT a ouvert ses portes le 13 mai 2004 à Bruay-la-Buissière, près de Béthune (62).

**ELECTRO DEPOT repose sur un concept doublement novateur, à la fois en termes de distribution, mais aussi sur le volet humain.** Sa politique humaine et la gestion de ses équipes font en effet figure d'exception dans le monde du Low Cost.

Véritable alternative à la distribution classique, ELECTRO DEPOT couvre tous les besoins d'équipement des ménages (électro-ménager, image, son, micro, multimédia...) et s'adresse à tous ceux qui veulent acheter utile, simple, malin et pas cher.

Situés en périphérie des grandes agglomérations, les dépôts s'étendent sur des surfaces de 1.500 à 2.000 m<sup>2</sup> et jouent la carte de la simplicité. Pas de décoration superflue, la priorité est donnée aux produits et aux prix. Les produits sont présentés sur palettes, en conditionnement et cartons d'origine. Ils sont neufs et de premier choix.

**Fin 2012, l'enseigne comptera 50 dépôts à travers la France, 1 site web marchand et plus de 1.000 collaborateurs.**

Ne pas céder à la mode des promotions exceptionnelles et limitées dans le temps, mais offrir des prix bas tous les jours... Telle est la philosophie d'ELECTRO DEPOT depuis sa création. Une philosophie que l'enseigne met en pratique au quotidien dans l'ensemble de ses dépôts. Pour cela, ELECTRO DEPOT ne recherche pas les produits les moins chers du marché...

En revanche, elle recherche par tous les moyens à rendre les produits qu'elle propose le moins cher possible pour ses clients.

Comment ?

- En commandant en **grande quantité** pour obtenir de meilleurs prix.
- **En limitant l'étendue de son offre**, et en sélectionnant d'abord les produits présentant le meilleur rapport qualité - prix - usage.
- En s'appuyant sur l'expérience et le savoir-faire de ses acheteurs qui négocient tous les jours les **meilleurs arrivages** pour leurs clients.
- **En « traquant » les économies** partout où cela est possible. C'est d'ailleurs pourquoi les dépôts sont sobres, sans luxe superflu et que tous ses produits sont stockés sur des racks.
- En proposant à ses clients des **produits MDD** reconnus pour leur excellent rapport qualité/prix.

Grâce à cela, **ELECTRO DEPOT pratique des prix inférieurs de 20% en moyenne au marché.** Cette politique de prix bas est incarnée par le slogan :



## L'ambition d'une enseigne « Low Cost » : une croissance forte doublée d'une véritable politique humaine

### ➤ Une forte croissance en moins de 8 ans

ELECTRO DEPOT, c'est d'abord et avant tout une croissance forte :

- 3 dépôts en 2004, 50 dépôts en 2012.
- 1 site Web Marchand ouvert fin 2011.
- 75 collaborateurs en 2004, plus de 1.000 aujourd'hui, dont 750 équipiers et 250 encadrants.

En 2012, c'est :

- 270 recrutements, dont 195 équipiers et 75 managers.
- 30 promotions internes de collaborateurs qui ont évolué vers de nouvelles responsabilités de Directeurs Adjointes ou Directeurs de Magasin (80 depuis 3 ans).

### ➤ Un investissement inédit et prioritaire dans la formation et la progression de carrières.

L'enseigne investit massivement dans la formation et la carrière de ses salariés. Ainsi, fin 2009, une « Académie Electro-Dépôt » a été créée : dispositif dédié à la formation et à l'évolution interne des salariés, elle vise à former et faire grandir l'ensemble des collaborateurs et à « fabriquer » les managers de demain en interne.

Elle comprend deux cycles de formation :

- Un cycle "**Directeur Adjoint**" qui a permis de faire évoluer 60 équipiers vers une responsabilité de Directeur Adjoint.
- Un cycle "**Directeur de Magasin**" qui a permis de faire évoluer 19 Directeurs Adjointes vers le métier de Directeur de Magasin.

#### **Un exemple de « success evolution » : 60% des salariés du premier magasin ouvert en 2004 ont été promus !**

Preuve de l'efficacité et du succès du dispositif RH inédit mis en place chez Electro-Dépôt : le cas des salariés du magasin de Bruay-la-Buissière, ouvert en 2004. 60 % des collaborateurs ayant travaillé dès 2004 dans ce magasin sont non seulement toujours dans l'entreprise, mais bien plus : ils ont aujourd'hui évolué d'un poste d'équipier vers des postes de Directeurs Adjointes ou de Directeurs de magasin.

Outre la stabilité des équipes, ils ont donc bénéficié d'une évolution de carrière relativement rapide et très positive, vers des postes à responsabilité.

A noter que, chez Electro-Dépôt, les évolutions se font de manière classique, mais aussi transversale, ou géographique (mobilité). Un équipier peut ainsi évoluer vers le métier de Directeur Adjoint, mais aussi vers les Services Centraux et devenir comptable, par exemple. Un Directeur Adjoint peut évoluer vers un poste de Directeur de Magasin. Ce dernier pourra évoluer vers un poste de Directeur Régional.

➤ **Une politique salariale participative et motivante : 95% des salariés actionnaires !**

Dès 2005, ELECTRO DEPOT signait un accord d'intéressement ; celui-ci était suivi en 2009 par un accord de participation. 2010 a vu la mise en place d'un dispositif d'actionnariat salarié étendu, puisque **95% des salariés sont aujourd'hui actionnaires !**

Le salaire moyen mensuel 2011 d'un équipier est de 1.750 euros bruts, y compris prime mensuelle, hors intéressement et participation légale aux résultats.

En 2011, l'intéressement a représenté 1,3 mois de salaire et les équipes ont perçu une participation légale représentant 1 mois de salaire, calculée pour la deuxième fois sur les propres résultats d'ELECTRO DEPOT.

Concernant la rémunération variable, notre volonté est d'être sur des variables collectifs, et non individuels. A l'inverse de la profession, nous ne pratiquons pas de commission individuelle sur les ventes. Une Equipière Caisse bénéficie donc des mêmes principes de rémunération qu'un Equipier Commerce.

➤ **Une politique de recrutement originale, décloisonnée et sans a priori**

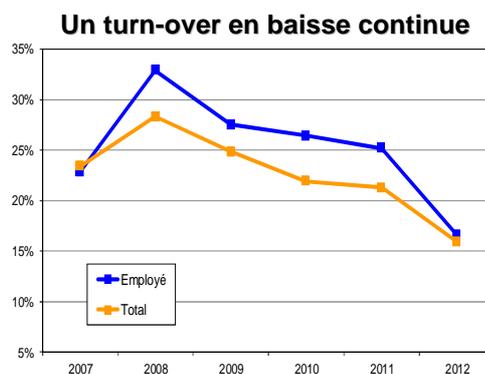
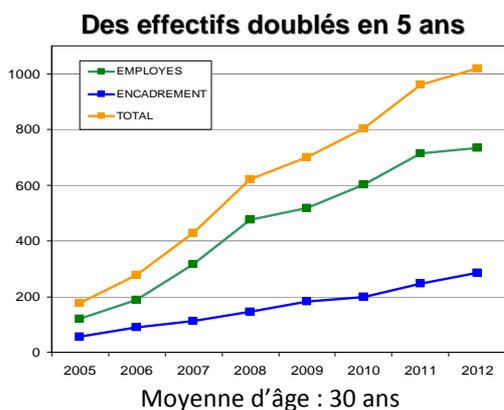
- **Un partenariat gagnant avec Pôle Emploi : l'embauche par simulation**

Dans la démarche de recrutement comme dans l'évolution des carrières internes, ELECTRO DEPOT a souhaité adopter une vision différente, basée avant tout sur les aptitudes concrètes des candidats, davantage que sur leur CV. Pour ce faire, un partenariat spécifique a été mis en place avec Pôle Emploi. Celui-ci se base sur la méthode de recrutement dite « par simulation » (MRS) qui permet un traitement non discriminant des candidatures.

Grâce à cette méthode, l'entreprise sélectionne des profils qu'elle n'aurait peut-être pas considérés avec une méthode classique, mais qui ont fait leur preuve sur le terrain. Cette méthode permet ainsi de miser sur les qualités professionnelles et d'adaptation des candidats. Aujourd'hui, 70% des recrutements effectués pour chaque ouverture de magasin sont réalisés dans ce cadre.

- **Les réseaux sociaux pour rechercher directement des profils complémentaires**

Afin de trouver de nouveaux talents, l'entreprise a fait le choix, début 2010, de miser sur les nouveaux modes de recrutement. Ainsi, une équipe de trois personnes s'emploie aujourd'hui à rechercher directement les candidats externes sur les CVthèques et les réseaux sociaux. Ils sont aujourd'hui la source de 40% des recrutements d'ELECTRO DEPOT au niveau des Encadrants.



## Perspectives 2013/2014

### ➤ 500 recrutements prévus en 2013/2014, 20 nouvelles ouvertures de magasins

Avec **250 recrutements par an** prévus en 2013 et en 2014, la dynamique ELECTRO DEPOT ne se dément pas et promet de s'étendre davantage encore sur le territoire, avec **20 nouvelles ouvertures** en projet.

### ➤ Une innovation dans le secteur de la distribution Low Cost: l'écoute et la participation des salariés pour faire progresser ELECTRO DEPOT

Afin de travailler main dans la main avec les salariés sur l'évolution de l'entreprise, mais aussi, par exemple, sur l'amélioration de leurs conditions de travail, ELECTRO DEPOT a entrepris pour la première fois en 2010 une démarche sans précédent dans le monde du Low Cost.

Avec l'appui d'un cabinet spécialisé, une enquête interne – anonyme- a été réalisée, et le sera de nouveau en 2013, visant à recueillir l'avis de tous les collaborateurs sur l'entreprise, sa stratégie, son management et leur propre évolution professionnelle. Cette enquête comprend également des questions centrées sur le stress et la pénibilité au travail. Rendue publique en janvier 2011, les résultats cette enquête démontrent que **85% des collaborateurs se sentent bien dans l'entreprise**.

S'agissant des conditions de travail, ELECTRO DEPOT souhaite aller encore plus loin ; ainsi, un plan d'action spécifiquement dédié à l'amélioration des conditions de travail est en cours.

Depuis 2008, l'entreprise s'est engagée dans un processus appelé « VISION 2020 » dont les objectifs sont de projeter et construire l'ELECTRO DEPOT de demain, et de faire partager ce rêve à l'ensemble des équipes.

En 2012, tous les collaborateurs ont apporté leur pierre à l'édifice et 7 chantiers d'amélioration ont été définis. Ces chantiers sont conduits par des opérationnels qui font des propositions applicables, dès validation, dans l'ensemble de l'entreprise.

Performance collective et épanouissement individuel de chaque collaborateur : deux atouts majeurs qui ont fait la réussite d'ELECTRO DEPOT jusqu'alors et continuerons à guider de manière continue son développement et sa success story.



Le 4 juillet 2012, l'Association **ALLIANCES**, présidée par Philippe VASSEUR, a récompensé la démarche de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE) d'ELECTRODEPOT. Le **Trophée de l'Economie Responsable** lui a été décerné pour l'ensemble des actions menées pour le développement de ses collaborateurs, le partage de la création de valeur et la préservation de l'environnement. C'est la première enseigne Low Cost à recevoir un Trophée RSE.