

ACCORDO QUADRO PIANO DI RILANCIO COOP ALLEANZA 3.0

In data 23 luglio 2020, si sono incontrati,

Coop Alleanza 3.0, rappresentata da:

Adriano Turrini, Andrea Volta, Marta Cecconi, Mario Cifiello, Nico Costa, Milco Traversa, Massimiliano Sciuto;
assistita da ANCC rappresentata da Stefano Guidi;

le OOSS nazionali rappresentate da:

Maria Grazia Gabrielli e Alessio Di Labio per la Filcams CGIL;

Davide Guarini e Vincenzo Dell'Orefice per Fisascat CISL;

Bruno Boco e Paolo Andreani per la Uiltucs;

PREMESSA

Coop Alleanza 3.0 ha strutturato un Piano di Rilancio per il periodo 2019-2023, i cui primi effetti sono già emersi nel corso del 2019 e possono essere osservati anche nel primo trimestre del 2020. Obiettivo del Piano è rafforzare il ruolo della Cooperativa come punto di riferimento nell'ambito della Grande Distribuzione italiana, ruolo da sempre ricoperto in virtù dell'impegno profuso nella relazione con clienti, soci e componenti della filiera e lavoratori. Coop Alleanza 3.0 è determinata a sostenere un importante investimento che nell'arco del piano sarà pari a circa 500 milioni di euro finalizzato al raggiungimento degli obiettivi dello stesso.

La Cooperativa intende perseguire gli obiettivi previsti dal Piano mediante l'attivazione delle leve identificate in due distinti ambiti:

1. Strategia commerciale: rilanciare e rifondare la strategia commerciale della Cooperativa su 5 pilastri fondamentali, valorizzando la relazione con i soci;
2. Strategia economico-finanziaria: i) ridefinire il modello di business in chiave di sostenibilità, grazie al miglioramento di efficienza ed efficacia della macchina operativa ii) rafforzare il profilo patrimoniale e finanziario attraverso il perseguimento, da un lato, di una strategia mirata di riduzione della leva finanziaria del prestito sociale e, dall'altro, di revisione della politica di allocazione patrimoniale al fine di costituire una solida dotazione di cassa.

L'obiettivo fondante del piano di rilancio è di riportare l'EBIT della gestione caratteristica in positivo così da garantire solidità alla cooperativa e maggiore sicurezza ai lavoratori. Le linee guida sopra riportate si sostanziano nei seguenti piani di azione:

- ✓ aumento delle vendite per effetto della strategia commerciale e dello sviluppo;
- ✓ miglioramento del margine facendo leva sulla distintività del brand pur investendo sulla crescita del fatturato;
- ✓ riduzione della quantità di prodotti non più idonei alla vendita;
- ✓ aumento della produttività anche attraverso la revisione del modello organizzativo dei punti di vendita e l'implementazione di azioni di cambiamento organizzativo;
- ✓ riduzione dei costi indiretti;
- ✓ semplificazione e rifocalizzazione dell'organizzazione e dei processi di sede;
- ✓ ristrutturazione della rete di vendita attraverso aggiornamento di alcune superfici di vendita, dismissioni selettive di punti di vendita e nuove aperture;
- ✓ miglioramento dell'efficienza e dell'efficacia della catena di fornitura;
- ✓ definizione del Contratto Integrativo Aziendale unico di Coop Alleanza 3.0.



1 d. h. e.

mgg

lino  

Guarini Davide


ME

1. Strategia commerciale

La rivisitazione della strategia commerciale ha individuato 5 pilastri attorno ai quali si stanno articolando le principali attività di evoluzione dell'offerta: convenienza, territorialità, semplificazione, vicinanza e distintività.

Con il pilastro "convenienza" l'obiettivo è di stabilire un prezzo conveniente sul paniere di spesa quotidiana che consenta di non scendere a compromessi su qualità e controllo della filiera quale chiave per attrarre e fidelizzare i clienti. Al fine di soddisfare tutte le esigenze quotidiane dei suoi clienti, Coop Alleanza 3.0 intende ricorrere a prezzi in linea con quelli dei concorrenti sui prodotti di marca, a prodotti a Marchio Coop che assicurino convenienza ed eccellente *rapporto qualità prezzo*, ad una maggiore efficacia nella comunicazione dell'immagine di convenienza connessa alla qualità, integrando anche linee primo prezzo, ove necessario, a tutela del potere di acquisto.

Attraverso il pilastro "territorialità" la Cooperativa punta a rafforzare il legame con il territorio, rendendola parte integrante della comunità e dell'ecosistema con un'offerta calibrata e pensata sulle specifiche esigenze territoriali dei punti vendita e dei consumatori, tramite un adattamento dei piani marketing in funzione del ruolo, dimensione e vocazione del punto vendita, per incrementare la penetrazione e l'aumento della fidelizzazione dei soci Coop, con iniziative commerciali e promo dedicate e la copertura delle esigenze locali con prodotti locali caratteristici cd "eroi di piazza".

Il pilastro "semplificazione" dell'offerta è un ulteriore strumento per conseguire una maggiore focalizzazione sulle priorità di business e sulle attività a valore aggiunto, perseguendo una riduzione della complessità di assortimento al fine di migliorare *l'esperienza del cliente* e ridurre la complessità operativa.

Il pilastro "vicinanza" al consumatore è declinato attraverso tutti i diversi *formati dei negozi* della Cooperativa. Tale pilastro si basa sul forte radicamento territoriale tramite l'offerta - nei bacini serviti - di opportunità d'acquisto alternative, che rispondono in questo modo agli eterogenei bisogni del consumatore: a partire dalla spesa veloce sino alla grande spesa conveniente. Tale obiettivo è perseguibile tramite una più marcata caratterizzazione dei diversi formati.

I valori legati alla sostenibilità sono da sempre nel DNA della Cooperativa. Coop Alleanza 3.0 vuole rafforzare la propria reputazione di player di primo livello nella grande distribuzione, rendendo più evidente e comunicando con più efficacia il forte impegno da sempre profuso per creare valore non solo per sé, ma anche per i propri soci e consumatori, per la filiera produttiva, per i lavoratori, per l'ambiente e per la società grazie ad una alta qualità dei prodotti, al controllo della filiera, alla valorizzazione Prodotti a Marchio Coop ed alla cura per persone ed ambiente, fermamente convinta che tali asset rappresentino tratti di vera "distintività" all'interno del panorama della GDO in Italia. Nel corso del primo trimestre 2020, stanno proseguendo le attività di ottimizzazione dell'assortimento in funzione dei pilastri commerciali individuati.

2. Strategia Economico – Finanziaria

Miglioramento di efficienza ed efficacia della macchina operativa

- Funzionamento dei negozi: Sono stati portati a termine nel 2019 dei progetti pilota su 9 punti vendita con l'obiettivo di armonizzare la struttura organizzativa ed efficientare i processi e sistemi di punto vendita. I piloti hanno evidenziato miglioramenti di produttività media pari al +15% circa vs il 2018. Dal mese di gennaio 2020 è stata avviata l'attività di estensione dei progetti pilota su tutta la rete.
- Riduzione degli sprechi: E' stato avviato un programma di miglioramento dell'incidenza delle avarie e rotture, con 9 piloti attivi nel 2019 che, nelle ultime 4 settimane di novembre, hanno determinato una riduzione dell'incidenza della percentuale di *prodotti non più idonei alla vendita* sulle vendite di circa 9bps vs l'incidenza nel periodo gennaio-settembre 2019. Dal mese di gennaio 2020 è stata avviata l'attività di estensione dei progetti pilota su tutta la rete

Luciano Paride

lino  

2

d. h. e.

mgg

Can

he

- Costi indiretti: nel corso del 2019 sono state avviate iniziative mirate a riduzione dei costi di funzionamento nei punti vendita (costi di pulizia, vigilanza, manutenzioni e pubblicità), che proseguono anche nel 2020 nonostante la necessità di maggiori servizi connessi al Covid-19 (in particolare relativamente a costi di pulizia e vigilanza)
- Organizzazione e processi: nel corso dei primi mesi del 2020 è continuata la riduzione del personale di sede (448 FTE realizzati nel 2019, pari a circa il 60% dell'obiettivo di Piano) senza operare, in forza dell'accordo sottoscritto tra le parti, licenziamenti unilaterali.
- Rete di vendita: Nel 2019 10 punti vendita sono stati dismessi nell'ambito della strategia di razionalizzazione della rete; ulteriori 2 punti di vendita sono stati chiusi nel mese di febbraio 2020. Tali operazioni sono state effettuate garantendo la totale salvaguardia occupazionale.
- Magazzino merci e catena di approvvigionamento: è proseguita l'attività di razionalizzazione e dismissione merci, in particolare - ma non esclusivamente - "non food basso rotanti".

Tutto ciò premesso le parti convengono su quanto segue

A seguito della presentazione del piano aziendale di rilancio di Coop Alleanza 3.0, le parti hanno preso in esame gli effetti che lo stesso avrà sull'occupazione e le misure da adottare per perseguire il raggiungimento degli obiettivi di piano. Le parti confermano, al contempo, che una Cooperativa solida dal punto di vista commerciale e finanziario, non può prescindere dalla conferma del patto occupazionale che da sempre ha ispirato il sistema di relazioni sindacali.

A tal fine le parti, per la salvaguardia degli attuali livelli occupazionali, hanno convenuto quanto segue:

Rete di Vendita in Sicilia

Il CdA della Cooperativa, dopo un'attenta analisi della situazione gestionale dell'intera rete commerciale in Sicilia, è giunto alla conclusione che non sia possibile proseguire l'esperienza della gestione diretta.

Le Organizzazioni Sindacali, pur non condividendo la scelta della Cooperativa, ritengono necessario definire obiettivi comuni finalizzati alla salvaguardia delle condizioni occupazionali e salariali dei lavoratori coinvolti.

Al fine di preservare l'intero perimetro commerciale siciliano ed i livelli occupazionali complessivi, la Cooperativa ha individuato una partnership con un operatore locale, finalizzata al trasferimento tutti i negozi attivi in Sicilia comprensivi dei contratti in essere trasferibili nonché dei servizi attualmente resi dalla struttura logistica in Sicilia attualmente intermediati da Centrale Adriatica e delle funzioni di sede attualmente impiegate nella regione che garantisca il rispetto delle seguenti condizioni:

- l'affidabilità del soggetto in termini patrimoniali e gestionali;
- la volontà di conservare gli attuali livelli occupazionali anche attraverso un adeguato piano di sviluppo, l'utilizzo degli ammortizzatori sociali e di un adeguato piano di incentivazione all'esodo;
- la credibilità del business plan;
- il mantenimento del marchio e dello scambio mutualistico.

Le parti hanno avviato un confronto volto a verificare, preventivamente rispetto alla formalizzazione della procedura di legge per la cessione del ramo d'azienda, la sussistenza delle condizioni necessarie alla continuità imprenditoriale della rete commerciale siciliana e della conseguente salvaguardia dei livelli occupazionali. Ad oggi, le Organizzazioni Sindacali ritengono che il livello di confronto raggiunto non sia soddisfacente e necessiti di ulteriori approfondimenti con particolare attenzione alle azioni necessarie alla

garanzia dei livelli occupazionali e salariali. Per tale motivo, le parti convengono di proseguire il confronto in atto. La Cooperativa si impegna a non avviare la procedura formale di cessione del ramo di azienda fino alla conclusione del confronto preventivo. Analogamente le OO.SS. si impegnano fino a tale data a non avviare iniziative di mobilitazione.

Franchising

La Cooperativa ritiene che sempre più il franchising (master o classico) sta diventando, in alcune parti del paese, un modello di sviluppo e consolidamento della rete di vendita che, attraverso la collaborazione con soggetti terzi radicati nel territorio che condividono i valori della cooperazione garantisce, ai clienti la presenza del marchio coop ed ai lavoratori l'applicazione di modelli di gestione del rapporto di lavoro basati sul rispetto delle normative e dei contratti collettivi.

A seguito di specifica richiesta delle OO.SS., la Cooperativa si impegna a prevedere nei contratti di affiliazione che saranno sottoscritti tra la stessa ed i franchisee, le seguenti clausole in materia di lavoro:

- a) Applicazione da parte del franchisee e/o di suoi affiliati di CCNL del settore terziario sottoscritti dalle Organizzazioni Sindacali firmatarie del presente accordo quadro.
- b) Rispetto delle normative vigenti in materia di lavoro.
- c) informazioni rese dai franchisee in una specifica comunicazione da rendere entro il mese di maggio di ciascun anno alle OO.SS. firmatarie ovvero a fronte di specifiche richieste da queste formalizzate sugli andamenti economici e commerciali e sullo sviluppo/dismissioni della rete di vendita, nonché sulle dinamiche occupazionali pregresse, presenti e future;

Ristrutturazione Rete di Vendita

Il perfezionamento delle operazioni di punto vendita, con conseguente aumento di produttività, le dismissioni selettive di punti di vendita con performance molto negative, l'aggiornamento di alcune strutture di grandi dimensioni con andamenti economici ormai insostenibili e con format non più rispondenti alle esigenze di spesa dei soci e clienti, comportano una complessiva contrazione delle ore di lavoro necessarie. Tutto quanto sopra riportato, rende necessario l'avvio di un confronto territoriale finalizzato ad identificare il dimensionamento preciso e le modalità di gestione secondo quanto meglio specificato al punto successivo.

Il CDA della Cooperativa, nell'ambito dell'attuale piano di rilancio, ha definito, l'avvio di un'ampia riorganizzazione con conseguente ripensamento del perimetro aziendale della rete di vendita, attraverso l'apertura, nel periodo 2020-2023, indicativamente di 40 nuovi punti di vendita, l'implementazione del livello di servizio e la ristrutturazione di alcune strutture e la dismissione, nel corso del 2020, di 27 punti di vendita. Questi importanti investimenti in nuove aperture, ristrutturazioni ed implementazioni di servizi, si sono resi possibili grazie ai risultati economici conseguiti nel 2019 che consentono, già dall'anno 2021, di liberare risorse da utilizzare per lo sviluppo e l'ammodernamento della rete di vendita anche dal punto di vista tecnologico.

Le dismissioni dei punti di vendita (chiusure, cessioni) saranno comunicate alle OO.SS. competenti per territorio, per l'avvio del confronto, con almeno 60 giorni di anticipo rispetto alla data di dismissione.

Il confronto territoriale dovrà essere finalizzato al raggiungimento di intese sui seguenti argomenti:

- ✓ **in caso di chiusura/ristrutturazione del punto di vendita:** modalità di ricollocazione dei lavoratori in altri punti di vendita del territorio.
- ✓ **cessione del punto vendita ad imprenditori terzi privati:** si dovranno individuare soluzioni atte a garantire i livelli occupazionali, privilegiando la ricollocazione presso altre strutture della cooperativa del territorio.



d.l.e.

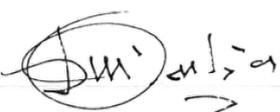
4



mgg



Luciano Davide

lino 



me

- ✓ **cessione del punto vendita ad altre cooperative:** si dovranno individuare soluzioni atte a garantire i livelli occupazionali, anche attraverso accordi specifici che definiscano le condizioni dell'eventuale passaggio dei lavoratori al nuovo datore di lavoro.

In particolare, le azioni previste per la ristrutturazione della rete di vendita dell'area Puglia e Basilicata, composta esclusivamente da strutture di grandi dimensioni, si sostanziano, attraverso un importante investimento di circa 12 milioni di euro, nel ripensamento dei format di almeno 6 punti di vendita (dimensioni e layout) così da renderli più rispondenti alle mutate esigenze dei soci e dei clienti.

Le parti ritengono di estrema importanza, la conferma della presenza della Cooperativa nella gestione diretta dei punti di vendita di Puglia e Basilicata e la conseguente tenuta occupazionale. In tal senso, ribadiscono gli impegni assunti con l'accordo sottoscritto il 30 luglio 2018 e convengono di estenderne la validità fino al 31 dicembre 2023 subordinando esplicitamente la sua applicazione, all'assenza di procedure di licenziamento collettivo unilaterale ad eccezione delle sospensioni degli istituti del contratto integrativo aziendale attualmente vigenti che saranno prorogate fino al 31 dicembre 2022. Le parti si incontreranno 3 mesi prima della suddetta scadenza per definire, in funzione degli andamenti economici dell'area, l'eventuale proroga delle sospensioni in essere al 31 dicembre 2023.

Piano di incentivazione all'esodo

Per i lavoratori che in seguito al piano di ristrutturazione della rete di vendita, intendono ricercare una propria ricollocazione all'esterno del gruppo Coop Alleanza 3.0, sarà concordata una procedura di licenziamento collettivo con il solo criterio della non opposizione al licenziamento ai sensi e per gli effetti di cui alla legge 223/1991. Per la gestione di tale piano, la Cooperativa ha previsto un investimento di circa 40 milioni di euro.

Fermo restando il numero massimo di unità dichiarate incentivabili per singolo territorio, in via prioritaria, potranno aderire al piano di incentivazione i lavoratori in possesso dei requisiti pensionistici ovvero coloro che matureranno tale requisito entro il 31/12/2024;

in subordine l'incentivo potrà essere riconosciuto ad altri lavoratori non rientranti nelle categorie di cui al punto precedente che abbiano presentato formale richiesta.

Il piano di incentivazione all'esodo, predisposto dall'azienda è pari ad € 40.000,00 al 4° livello parametro 144 (diconsi, quarantamila e centesimi zero) al lordo delle ritenute di legge riproporzionati all'orario di lavoro e riparametrato al livello di inquadramento. Per i lavoratori che rientrano nel criterio "pensionistico" la richiesta dovrà essere corredata da apposita certificazione rilasciata dall'INPS attestante il possesso del requisito pensionistico di cui sopra, se non disponibile al momento della presentazione della richiesta stessa, la certificazione dovrà essere consegnata tempestivamente. L'importo sarà riconosciuto in misura piena a coloro che matureranno il diritto alla pensione oltre i 12 mesi dalla risoluzione del rapporto di lavoro. Per decorrenze del requisito pensionistico inferiore ai 12 mesi, l'importo sarà riproporzionato in funzione dei mesi mancanti. L'incentivo sarà erogato in un'unica soluzione previa sottoscrizione da parte di ogni lavoratore interessato, di un accordo di transazione e conciliazione individuale in sede sindacale con contestuale rinuncia all'impugnazione del provvedimento di licenziamento, del diritto di precedenza, e di ogni e qualsiasi altra pretesa che tragga origine in modo diretto o indiretto dal rapporto di lavoro ai sensi e per gli effetti degli artt. 410 e 411 cpc.

Le parti ritengono necessario concludere l'esame congiunto per la procedura di licenziamento collettivo e per gli eventuali ammortizzatori sociali entro una settimana dalla comunicazione da parte aziendale.

Ammortizzatori sociali

Per i lavoratori che non avranno optato per l'incentivo all'esodo, potranno essere concordati ammortizzatori sociali funzionali al raggiungimento dei risultati economici del piano di rilancio.

Luca...
d. l. e.

lino...
DM'...

5

mgg

...

pe

Informazione e confronto

Le parti convengono di effettuare a livello territoriale incontri di informazione e confronto finalizzato alle intese sui seguenti temi:

- implementazione progetti piano di rilancio (operazioni di punto vendita e riduzione perdite);
- impatto organizzativo delle dismissioni;
- andamento delle adesioni al piano di incentivazione all'esodo;
- progetto nuovo format ipermercato con particolare riferimento agli ipermercati delle regioni Puglia e Basilicata;
- valutazione, compatibilmente con le esigenze organizzative, delle richieste di trasferimento presso strutture di vendita del centro nord;
- se necessario, norme temporanee sulla flessibilità delle ore al fine di accogliere i lavoratori dei punti vendita sopracitati;
- nuove aperture ed eventuali incrementi occupazionali ad esse connesse.

Gli incontri aventi ad oggetto il nuovo format ipermercato saranno effettuati con almeno 30 giorni di anticipo rispetto all'avvio dei lavori di ristrutturazione.

Attività di formazione e riqualificazione

Al fine di ridurre l'impatto sociale delle misure sopra indicate, Coop Alleanza avvierà un progetto di formazione per permettere la riqualificazione professionale per le persone che verranno impiegate in mestieri diversi.

I piani di formazione saranno oggetto di confronto specifico con le OOSS e saranno formulati in maniera tale da poter beneficiare delle diverse possibilità di sostegno e finanziamento pubblico.

Contratto Integrativo Aziendale

Le parti convengono sull'obiettivo comune di avviare il confronto per la definizione del contratto integrativo di Coop Alleanza 3.0.

Validità del presente accordo

Il presente accordo avrà validità fino alla conclusione delle azioni del piano di rilancio ovvero fino al 31 dicembre 2023.

COOP ALLEANZA 3.0
ANCC
Mario Lopez
Tommaso Lopez
ANCC

FILCAMS CGIL
FISASCAT CISL
UILTuCS
Filippo
D. e. e.