

Conforama France

**NOTE D'INFORMATION RELATIVE A LA RECHERCHE DE REPRENEURS
POUR LES 36 MAGASINS CONCERNÉS PAR LE PROJET DE RESTRUCTURATION
ET DE TRANSFORMATION DE LA SOCIÉTÉ CONFORAMA FRANCE**

**NOTE D'INFORMATION
(ARTICLES L.1233-57-9 et suivants DU CODE DU TRAVAIL)**

COMITE CENTRAL D'ENTREPRISE DE CONFORAMA FRANCE

2 juillet 2019

Le présent document est remis en application de l'article L.1233-57-10 du Code du Travail.

PREAMBULE

Le présent document a été élaboré afin d'apporter aux membres du Comité Central d'Entreprise de la société CONFORAMA France des informations aussi précises et complètes que possible sur les éléments leur permettant de comprendre le contenu du projet de recherche de repreneur(s) pour les 32 magasins Conforama et les 4 magasins Maison Dépôt qu'elle envisage de fermer.

Le présent document sera le support du processus d'information durant lequel un échange sera engagé avec les représentants du personnel en vue de leur apporter des éléments de réponse ou d'explications complémentaires relatives au projet.

Il est en outre rappelé que l'utilisation dans ce document des temps présent ou futur ne remet pas en cause le fait qu'il ne s'agit encore que d'un projet.

Il est rappelé que l'article L. 2325-5 du Code du travail prévoit notamment que :

« Les Membres du Comité d'Entreprise (ou CCE) et les Représentants Syndicaux sont tenus à une obligation de discrétion à l'égard des informations présentant un caractère confidentiel et données comme telles par le chef d'entreprise ou son représentant ».

L'obligation de discrétion porte sur les informations présentant un caractère confidentiel et données comme telles, tant dans ce document que dans les informations commerciales, économiques et comptables complémentaires, qui pourraient être communiquées au cours des réunions.

Les parties de ce document qui sont rédigées et/ou encadrées en rouge sont de nature confidentielle et sont par conséquent couvertes par cette obligation de discrétion.

Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, enregistrée sur ordinateur ou transmise par quelque voie ou moyen que ce soit, électronique, mécanique, photocopie ou autre, sans l'autorisation écrite de la Direction.

SOMMAIRE

PREAMBULE	2
SOMMAIRE	3
I. PRESENTATION DE LA RECHERCHE DE REPRENEUR DANS LE CADRE DE LA LOI FLORANGE	4
1. PRESENTATION DU CABINET MANDATE POUR ACCOMPAGNER CONFORAMA FRANCE DANS LA RECHERCHE DE REPRENEUR	4
2. PRESENTATION DE L'OFFRE	4
3. DIAGNOSTIC DE L'OFFRE	6
4. PHASE DE PREPARATION DE LA RECHERCHE DE REPRENEURS	6
5. PRINCIPALES TACHES REALISEES PENDANT LA MISSION	7
6. POSSIBILITE POUR LES SALARIES DE DEPOSER UNE OFFRE DE REPRISE	8
II. ROLE DU COMITE CENTRAL D'ENTREPRISE PENDANT LE PROCESSUS DE RECHERCHE D'UN REPRENEUR	9
1. INFORMATION SUR LES OFFRES	9
2. PARTICIPATION A LA RECHERCHE D'UN REPRENEUR	9
3. CONSULTATION	9
4. INFORMATION SUR LA CLOTURE DE LA PERIODE DE RECHERCHE	9
5. EXPERT	9
III. INFORMATION DE L'ADMINISTRATION	9

I. PRESENTATION DE LA RECHERCHE DE REPRENEUR DANS LE CADRE DE LA LOI FLORANGE

1. Présentation du cabinet mandaté pour accompagner CONFORAMA France dans la recherche de repreneur

CONFORAMA France a mandaté un prestataire extérieur spécialisé, le cabinet Oneida Associés, pour l'accompagner dans la recherche de candidats intéressés par la reprise des magasins concernés par le projet de restructuration et de transformation du Groupe en France.

Oneida Associés est spécialisé dans les domaines suivants :

- Cession d'activités de filiales et de branches d'activités,
- Externalisation d'activités non-stratégiques,
- Reconversion de sites industriels,
- Recherche de solutions de reprise dans le cadre de la loi Florange
- Conduite de programmes de revitalisation de territoires,
- Recherche de partenaires,
- Recherche de volumes.

Le cabinet réalise entre 120 et 150 opérations par an et bénéficie d'une bonne connaissance du tissu industriel français et européen. Le cabinet Oneida Associés a notamment mené de nombreuses missions de recherche de repreneurs dans les secteurs de la distribution, de la grande consommation et de l'électroménager.

2. Présentation de l'offre

Il est rappelé que la société CONFORAMA France exploite au sein de tous les magasins Conforama et Maison Dépôt concernés une activité distribution de produits d'équipements de la maison (mobilier, décoration, électroménager, etc.).

Les 36 magasins concernés par le projet sont localisés en France et composés de :

- 32 magasins Conforama,
- 4 magasins Maison Dépôt.

Le tableau ci-dessous synthétise les principales caractéristiques des magasins concernés par le projet.

Tableau récapitulatif des 36 magasins concernés par un projet de fermeture

32 magasins Conforama

Réseaux	Régions	Magasins
Réseau Grand Paris 12 magasins	Paris Intra-Sud 6 magasins	Fleury Mérogis
		Velizy Villacoublay
		Vitry
		Ormesson
		Pont Neuf
		Etoile
	Paris Nord 2 magasins	Saint Ouen
		Chelles
	Picardie Champagne 2 magasins	Saint Memmie
		Château Thierry
	Centre Bourgogne 2 magasins	Avallon
		Cosne sur Loire

Réseau Est 14 magasins	Nord pas de Calais 3 magasins	Calais
		Leers
		Louvroil
	Lorraine 2 magasins	Gondreville
		Morsbach
	Alsace Franche Comté 2 magasins	Vendenheim
		Saint Dié Des Vosges
	Rhône Alpes 3 magasins	La Tour du Pin
		Grenoble
		Saint Genis Pouilly
	Languedoc Roussillon 2 magasins	Millau
		Orange
	Cote d'Azur 2 magasins	Antibes
		Sormiou

Réseau Ouest 6 magasins	Normandie	Dreux
	Bretagne	La Chapelle des Fougeretz
	Centre Ouest	Chatellerault
	Centre Sud	Chaion sur Soane
	Aquitaine	Montauban
	Pyrénées	Pamiers

4 magasins Maison Dépôt

Conforama France	Aulnay
	Barentin
	Exincourt
	Saint Bonnet de Mure

3. Diagnostic de l'offre

Suite à cette première phase de préparation et compte tenu de la nature du projet de CONFORAMA France, le périmètre de l'offre susceptible d'être proposée à des candidats repreneurs dans le cadre de la Loi Florange est composé des éléments suivants :

- La possibilité de reprendre tout ou partie du personnel travaillant sur les magasins concernés par ce projet (organisation et compétences),
- 36 surfaces de vente (rachat de certains murs de magasins étant la propriété de Conforama France ou reprise de baux pour les magasins en location),

Les principaux atouts de l'offre sont :

- Une enseigne de renommée avec une réputation de qualité.
- Une localisation attractive des magasins avec certains emplacements premium (Etoile, Pont Neuf, Vélizy-Villacoublay, etc.) pour des repreneurs ayant un positionnement haut de gamme.
- La possibilité de présenter une offre diversifiée à la fois en termes de :
 - o Localisation (une offre répartie sur l'ensemble du territoire),
 - o Type d'emplacement (centre-ville, zone commerciale, intérieur d'un centre commercial),
 - o Surface et dimensions,
 - o Vocation (ameublement, literie, électroménager, décoration, habillement, loisirs, etc.).
- La possibilité de reprendre tout ou partie d'une équipe immédiatement autonome pour la gestion d'un commerce de taille significative.
- Un personnel expérimenté et polyvalent, habitué à un travail en relation directe avec la clientèle et avec une forte culture d'accueil, de qualité d'écoute et de service.
- La possibilité selon les magasins de reprendre les baux en cours ou de racheter les murs.

L'offre du Groupe ne comprend pas de fonds de commerce avec notamment marques et autres éléments de propriété intellectuelle, contrats de distribution, etc.

4. Phase de préparation de la recherche de repreneurs

Dans le cadre de la phase de préparation, les principales tâches consistent notamment à :

- Comprendre les caractéristiques des magasins, leurs potentialités et contraintes,
- Analyser le profil du personnel (savoir-faire, qualifications, formation, ...),
- Définir la stratégie de ciblage : secteurs à prospecter en priorité, cibles géographiques (locale, nationale, internationale) à privilégier,
- Elaborer la cible des entreprises à contacter dans chacun des secteurs visés,
- Préparer les outils de communication à utiliser pendant la recherche afin de mettre en valeur les atouts des magasins et les compétences du personnel.
-

4.1 Définition de la stratégie de recherche et identification des cibles

Pour favoriser l'implantation d'un projet viable économiquement et pérenne, les candidats potentiels devront être évalués sur les critères suivants :

- La solidité financière et les performances de l'entreprise,
- Sa stratégie de croissance,
- La qualité de son projet de développement pour les magasins repris,
- Le rôle des magasins dans l'organisation future du repreneur,
- Le potentiel de création d'emplois du projet de développement sur les magasins,
- La capacité de son projet de développement à embaucher des salariés,
- La qualité de son offre financière.

Sur la base du diagnostic réalisé et afin d'augmenter les chances de trouver une solution de reprise pour les 36 magasins exploités en propre par CONFORAMA FRANCE, une cible préliminaire de plus 200 entreprises a été élaborée dans les secteurs d'activités suivants :

Stratégie de ciblage
(Secteurs d'activités prioritaires)

Cibles : Grandes enseignes du secteur de la distribution(franchiseurs et franchisés)	
1	Ameublement, décoration, aménagement d'intérieur, meubles...
2	Electroménager / électronique grand public / Télécom
3	Secteur du luxe (beauté, maroquinerie, bagagerie, bijouterie...)
4	Habillement / chaussures
5	Automobiles
6	Alimentaire / restauration
7	Bricolage, jardinage...
8	Santé / Médical (pharmacie et parapharmacie, optique, appareils auditif...)
9	Culture, jouet, multimédia, sport et loisirs (centre de remise en forme)
10	Autres activités (banques, assurance, services ...)
Nombre de sociétés : 200	

Une cible complémentaire sera aussi constituée réunissant notamment des enseignes régionales ou locales de distribution en croissance, recherchant un nouvel emplacement.

4.2 Préparation des outils de communication

Afin d'effectuer cette recherche de repreneur, les outils de communication suivants ont été préparés :

- Une lettre (teaser) présentant l'ensemble de l'offre proposée par CONFORAMA France à l'échelle nationale,
- Des lettres (teaser) présentant l'offre proposée par CONFORAMA France par région
- Un document d'information (transmis uniquement aux entreprises ayant exprimé une marque d'intérêt au préalable) présentant le contexte et l'objectif de la recherche, et consolidant l'ensemble des caractéristiques des différents magasins (emplacement, vues extérieures et intérieures plan de masse, surfaces, personnel, ...) et les mesures d'accompagnement proposées par CONFORAMA France. Ce document est à destination des repreneurs potentiels (conformément au 2° de l'article L.1233-57-14 du Code du Travail).

5. Principales tâches réalisées pendant la mission

Cette mission sera réalisée en deux phases :

- Recherche de candidats repreneurs,
- Etudes de faisabilité et négociations.

5.1 Phase de recherche de candidats repreneurs

Les principales tâches à réaliser par Oneida Associés sont les suivantes :

- Identifier pour chaque entreprise ciblée les dirigeants clés,
- Contacter les dirigeants des entreprises ciblées,
- Obtenir les informations sur les sociétés intéressées ainsi que sur leurs projets,
- Pour chaque projet :
 - Définir avec précision les éléments du projet et comprendre les objectifs poursuivis,
 - Évaluer l'intérêt du projet pour les magasins,
 - Gérer la communication avec le ou les entreprise(s) candidate(s).
- Présélectionner les prospects les plus intéressants.
- Informer régulièrement la direction de CONFORAMA France sur l'avancement de la mission

5.2 Support pendant les phases de négociation

Il appartiendra à Oneida Associés de réaliser les tâches suivantes :

- Coordonner les visites, les réunions et assurer l'échange d'information,
- Aider CONFORAMA France à évaluer les différents projets,
- Contribuer à la réalisation des études de faisabilité nécessaires (études techniques, adéquation du personnel avec les profils recherchés par le repreneur, ...),
- Obtenir une lettre d'intention du ou des repreneur(s) potentiel(s),
- Aider CONFORAMA pendant la phase de négociation des accords en fonction des besoins,
- Assurer la communication avec les intervenants du dossier.

L'ensemble des sociétés ciblées seront contactées pendant la période de la procédure d'information consultation. La direction de CONFORAMA France s'engage à poursuivre l'étude des projets identifiés après la fin de la période de consultation afin de favoriser la réalisation des projets de reprise de tout ou partie des magasins concernés par ce projet de fermeture.

6. Possibilité pour les salariés de déposer une offre de reprise

Conformément aux dispositions de l'article L.1233-57-10 du code du travail, le comité central d'entreprise est informé que les salariés ont la possibilité de déposer auprès de la Direction une offre de reprise.

Comme tout projet de reprise, une reprise par les salariés se doit d'être réaliste et réalisable.

Elle doit notamment respecter les fondamentaux de viabilité et pérennité d'un projet économique à savoir : un projet stratégique, ancré sur ses marchés, piloté et intégré dans son environnement, financé.

II. ROLE DU COMITE CENTRAL D'ENTREPRISE PENDANT LE PROCESSUS DE RECHERCHE D'UN REPRENEUR

1. Information sur les offres

Conformément à la loi dite « Florange », le Comité Central d'Entreprise sera informé des offres de reprise formalisées au plus tard 8 jours après leur réception.

Les offres reçues seront étudiées et analysées par CONFORAMA France sur la base des critères de sélection mentionnés au paragraphe II.5.1.

Les informations qui seront communiquées dans ce cadre sont réputées confidentielles (article L.1233-57-15 du code du travail).

2. Participation à la recherche d'un repreneur

Le Comité Central d'Entreprise peut, s'il le souhaite, participer à la recherche d'un repreneur et formuler des propositions.

Il a accès à ce titre, dans les mêmes conditions que les entreprises candidates, à toutes les informations nécessaires à la reprise de l'établissement.

3. Consultation

Le Comité Central d'Entreprise de CONFORAMA France sera consulté sur les offres de reprise auxquelles CONFORAMA France souhaiterait donner suite et sur les raisons qui la conduise à envisager leur acceptation.

4. Information sur la clôture de la période de recherche

Si aucune offre de reprise n'a été reçue ou si aucune suite n'a été donnée aux offres reçues, CONFORAMA France présentera, avant la fin de la procédure de consultation sur le projet de restructuration et de transformation ayant un impact sur l'emploi, un rapport indiquant :

- Les actions engagées pour la recherche d'un repreneur,
- Les offres de reprise reçues et leurs caractéristiques,
- Les motifs qui ont conduit CONFORAMA France à refuser ces offres.

Ce rapport sera transmis à l'autorité administrative (DIRECCTE).

5. Expert

Le Comité Central d'Entreprise peut recourir à l'assistance d'un expert de son choix rémunéré par l'entreprise, dans les conditions prévues à l'article L.1233-57-17 du code du travail, dont la mission est d'analyser le processus de recherche d'un repreneur, sa méthodologie et son champ, d'apprécier les informations mises à la disposition des repreneurs potentiels, d'étudier les offres de reprise et d'apporter son concours à la recherche d'un repreneur par le Comité Central d'Entreprise et à l'élaboration de projets de reprise.

III. INFORMATION DE L'ADMINISTRATION

Le projet de fermeture sera notifié sans délai à la DIRECCTE avec la présente note ainsi que tout autre document afférent à la réunion du CCE.

Les maires des communes concernées par la fermeture d'un magasin seront également informés par courrier.

