



Déclaration de la Coordination LAPEYRE CGT –20/04/2021

## **Sous conditions, le groupe industriel CEVITAL est le mieux placé pour redresser le groupe LAPEYRE**

Suite à la décision du Tribunal de Grande Instance de Bobigny, contrairement aux experts nommés dans le cadre des accords de méthode, le cabinet ALTINEA a eu accès aux offres de VERDOSO et CEVITAL. Le cabinet conclut que **le projet de CEVITAL est celui qui minimise le risque d'échec du retournement grâce à de nombreuses synergies commerciales, industrielles et administratives dont ne disposent pas les deux autres candidats.** Ainsi, CEVITAL a la capacité de:

- **Alimenter à prix compétitif, via sa filiale Brandt, un univers électroménager complémentaire à l'univers des cuisines et des salles de bain.**
- **Aider GAM et les usines du groupe LAPEYRE, via le réseau commercial d'OXXO, à développer rapidement le segment des Menuisiers Poseurs Indépendant (MPI) qui représente 25% du marché de l'habitat durable**
- **Ouvrir des magasins LAPEYRE dans les pays francophones du Maghreb** où l'enseigne LAPEYRE jouit d'une notoriété grâce notamment à la publicité sur les chaînes françaises. Il existe une frange de la population qui dispose d'un pouvoir d'achat conséquent et qui est à la recherche de produits de qualité "made in France".
- **Fournir des produits d'appel en menuiseries PVC à des prix très compétitifs via son usine algérienne.** Ces produits permettront d'augmenter le trafic en magasin. Ils ne sont pas incompatibles avec le maintien d'une production standard moyenne gamme chez AZUR.
- **Améliorer rapidement la compétitivité prix des usines en Aluminium via sa filiale ALAS (fabriquant de profilés aluminium)** avec un rabais de 10% sur les prix actuels.
- **Augmenter la charge en extrusion pour COUGNAUD** via la fourniture de profilés PVC pour OXXO.
- **Générer des synergies administratives avec le siège de Brandt.**

En outre, CEVITAL est **le seul candidat à avoir compris que la diversification des débouchés des usines est essentielle au redressement du groupe LAPEYRE.** Les usines doivent **adresser l'ensemble des segments de marché de l'habitat durable (MPI notamment)** pour gagner en volume et pouvoir baisser les prix de cession pour l'enseigne LAPEYRE. **La compétitivité prix de l'enseigne LAPEYRE passe par la compétitivité de son Industrie. Le groupe LAPEYRE doit retrouver son ADN.**

**CEVITAL est aussi le candidat qui prévoit le moins de fermetures et le moins de mouvement sur les magasins (7 fermetures pour 12 ouvertures). Il choisit une politique d'ajustement plutôt qu'une politique de refonte complète du parc, ce qui nous semble plus adapté au contexte de fragilité actuel.**

**CEVITAL est le candidat qui a le plus faible impact social (110 emplois nets détruits contre 244 pour VERDOSO et 598 pour MUTARES).**

**CEVITAL est également un candidat qui a l'expérience du retournement avec notamment une réussite notable chez OXXO, ex-filiale du groupe LAPEYRE.**

**En revanche, la CGT précise que pour être socialement acceptable, CEVITAL devra prendre les engagements suivants:**

- **Maintenir la production de fenêtres aluminium chez PASTURAL et planifier le retour des baies**
- **Ne pas procéder à l'externalisation de la production standard de POREAUX sans avoir démontré son intérêt économique.** Si cette décision était confirmée, s'engager à la mettre en place uniquement à partir du retour des baies chez PASTURAL afin de limiter l'impact social pour les deux sites.
- **Confirmer la réindustrialisation du site d'AZUR sur le projet initialement prévu sur le site de PSA de Charleville Mézières.**
- **Reconvertir le site de GIRAUD sur la production de meubles de salle de bain avec la logistique associée ou une autre activité permettant son maintien (exemple: un pôle portails).**
- **Rechercher un repreneur pour SBL** qui permettrait à l'entreprise de redynamiser son activité véranda avec l'ouverture d'agences commerciales locales.

**Par ailleurs, CEVITAL a précisé dans son offre que l'organisation industrielle projetée était modifiable car il n'avait pas pu réaliser les visites d'usine.**

**CEVITAL demande à SAINT GOBAIN de laisser en caisse un montant quasi similaire à celui de MUTARES : 250 M€ contre 243 M€. SAINT GOBAIN n'a donc aucune raison de refuser l'offre de CEVITAL.**

Si SAINT GOBAIN continue à privilégier l'offre de MUTARES qui maximise la probabilité d'échec du retournement, cela signifie que **SAINT GOBAIN souhaite la liquidation du groupe LAPEYRE pour éliminer un concurrent de la MAISON DE SAINT GOBAIN, POINT P et LA PLATEFORME DU BATIMENT.**

**Nous ne laisserons pas SAINT GOBAIN détruire nos emplois. Tous les CSE ont rejeté MUTARES en bloc.**

**NON A MUTARES  
NON A LA DESTRUCTION DE NOS EMPLOIS**