

SAINT-GOBAIN
Les miroirs
18 avenue d'Alsace
92 096 LA DEFENSE cedex

Objet : Cession du groupe LAPEYRE

Le 15 avril 2021

Monsieur Le Président du Conseil d'Administration, Monsieur Le Futur Directeur Général,

Le 24 mars, nous vous communiquions le rapport et les conclusions d'expertise du cabinet ALTINEA sur le projet de reprise par MUTARES qui concluait à « **un risque de redressement généralisé très élevé voire quasi certain** » avec le **projet de MUTARES.**

Le 25 mars, le tribunal de Grande Instance de Bobigny vous condamnait à transmettre les offres concurrentes de VERDOSO et CEVITAL. Le cabinet ALTINEA établissait alors un rapport complémentaire en date du 12 avril 2021 que nous vous transmettons en pièce jointe. **Les principales conclusions de ce rapport complémentaire sont les suivantes :**

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 via Brandt d'alimenter à prix compétitif un univers électroménager complémentaire à l'univers des cuisines et des salles de bain.** Ces produits permettront d'augmenter le trafic en magasin, d'améliorer le taux de marge sur achat et de mieux absorber les coûts d'occupation.
- **CEVITAL a la capacité via le réseau commercial d'OXXO d'aider GAM et les usines du groupe LAPEYRE à développer rapidement le segment des Menuisiers Poseurs Indépendant (MPI) qui représente 25% du marché de l'habitat durable** et sur lequel les usines du groupe LAPEYRE sont quasi absentes avec une part de marché de l'ordre de 0,4%. Ajoutons que ce segment est le plus profitable du marché et que le groupe est l'acteur du marché qui dispose de la plus grande largeur de gamme (fenêtres, portes, escaliers, cuisine, salle de bain, etc) à offrir aux Menuisiers Poseurs Indépendant, ce qui constitue un actif stratégique.
- **CEVITAL a la capacité d'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". En outre, sur ce type de produits, l'intensité concurrentielle est plus faible dans ces pays qu'en France. A titre d'exemple, après la reprise par CEVITAL, OXXO a produit plus de 78 000 fenêtres pour l'Algérie.
- **CEVITAL a la capacité de 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.

- **CEVITAL a la capacité d'améliorer rapidement la compétitivité prix des usines en Aluminium via des profilés fournis par ALAS** avec un rabais de 10% sur les prix actuels et moins de risque de rupture d'approvisionnement.
- **CEVITAL a la capacité d'augmenter la charge en extrusion pour COUGNAUD** via la fourniture de profilés PVC pour OXXO, comme par le passé.
- **CEVITAL a la capacité de 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 ne peut pas reposer uniquement sur du sourcing. L'enseigne LAPEYRE n'a pas la taille pour être compétitive en sourcing face à la GSB et ceci d'autant plus qu'elle va bientôt sortir du groupe SAINT GOBAIN. **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 conséquence, la coordination LAPEYRE CGT vous annonce par la présente son soutien à l'offre de CEVITAL sous les conditions suivantes :

- **Maintenir la production de fenêtres aluminium chez PASTURAL et planifier le retour des baies** sur le site afin de créer un site spécialisé en menuiseries aluminium. Le transfert de la production aluminium chez Cougnaud n'est pas justifié économiquement et socialement.
- **Vérifier l'intérêt d'un outsourcing de la production standard de POREAUX. Si cette décision était confirmée, s'engager à la mettre en place uniquement à partir du retour des baies chez PASTURAL.** En effet, le retour des baies chez PASTURAL va générer un besoin de main d'œuvre, qui cumulé avec les départs naturels des sites de PASTURAL et POREAUX, devrait permettre un outsourcing sans impact social sur les deux sites, proches géographiquement.

- **Confirmer la conversion du site d'AZUR sur le projet initialement prévu sur le site de PSA de Charleville Mézières.** A défaut, préserver le site d'AZUR en maintenant notamment une production sur-mesure et standard moyenne gamme, complétée par un pôle portails.
- **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).** La reconversion sur la salle de bain permettrait de redynamiser l'univers de la salle de bain et de se passer de COLOG dont 70% des flux dépendent de la salle de bain et du carrelage. Vu le potentiel de ré-internalisation, cette opération pourrait se réaliser sans préjudice pour Menuiseries du Centre. GIRAUD dispose de 7 quais de déchargement, ce qui est suffisant pour absorber les flux liés à la salle de bain et au carrelage.
- **Rechercher un repreneur pour SBL** qui permettrait à l'entreprise de redynamiser son activité véranda avec l'ouverture d'agences commerciales locales.

Ces conditions ne devraient pas être bloquantes pour CEVITAL qui n'a pas contrairement aux autres candidats eu le temps de réaliser les visites d'usine et qui a précisé dans son offre que l'organisation industrielle projetée pouvait être modifiée.

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 afin de réduire l'intensité concurrentielle de la MAISON DE SAINT GOBAIN, POINT P et LA PLATEFORME DU BATIMENT.**

Les 13 CSE du groupe ont d'ores et déjà rejeté en bloc le projet de MUTARES. Nous vous invitons à retenir l'offre de CEVITAL et nous sommes prêts à travailler en procédure accélérée dans le cadre d'un accord de méthode.

Quoiqu'il en soit, si votre choix devait continuer à se porter sur MUTARES, le moment venu, **nous engagerons la responsabilité pénale du commanditaire** à savoir SAINT GOBAIN, son directeur général et les membres du conseil d'administration qui ont entériné en conscience ce choix, **de l'exécutant** à savoir MUTARES, **de la gestionnaire de projet** à savoir Hélène BOURDOULOUX et **des différents complices actifs ou passifs** de ce qu'il est convenu d'appeler **une liquidation préméditée, c'est-à-dire un ASSASSINAT DE PERSONNE MORALE composée de 4 200 familles.**

Nous vous prions, Monsieur Le Président et Monsieur le futur Directeur Général, d'agréer nos sentiments respectueux.

La Coordination CGT LAPEYRE INDUSTRIES

Copies : Membres du conseil d'administration du groupe SAINT GOBAIN, Hélène BOURDOULOUX