

Remise du rapport de l'expert Sécafi (mandaté par les élus CGT et CFE du CSE) sur la cession de FDB par Renault à Callista.

Atouts et risques du projet de cession à Callista

ATOUS

- > Un projet intégrant des investissements importants (35,8 M€) qui garantissent la **compétitivité** de l'outil et son **attractivité future**.
- > La **sécurisation juridique et financière** du projet apportée par Renault au travers des 3 fiducies : une fiducie pour la couverture des pertes d'exploitation (9,2 M€), une seconde fiducie pour le financement des investissements (32,3 M€) et une troisième pour couvrir les aléas (14,3 M€).
- > Une **garantie de marge brute** sur les ventes à Renault qui protège la fonderie à la fois contre les risques de hausse des coûts matières ou de l'énergie et contre des volumes Renault inférieurs à ceux projetés dans le business plan.
- > L'**avantage compétitif** que vont constituer les investissements et la sécurisation financière du business plan dans une période où les concurrents vont se trouver confrontés à des « vents contraires ».
- > Le plan de redressement mis en œuvre chez Globus présente des similitudes avec celui de la fonderie (poids du secteur auto passé de 70 % à 30 % des ventes entre 2017 et 2021 ; création d'un service commercial). Le redressement a été conduit par **Kai-Uwe Rude**, CEO, choisi pour prendre le poste de CTO (Chief Transformation Officer) à la fonderie.

RISQUES

- > La réussite du projet est basée sur la capacité à diversifier rapidement l'activité dans un contexte de désengagement de Renault. Mais réaliser 40 % des ventes à l'horizon de 3 ans avec de nouveaux produits et nouveaux clients, **tout en assurant simultanément la croissance des volumes globaux et des taux de marge**, est un objectif trop volontariste. Nous n'avons pas connaissance d'exemples de réussites équivalents.
- > Callista n'est pas en mesure de conforter ses hypothèses de chiffre d'affaires additionnel à partir d'une **identification, même partielle, des nouvelles pièces et nouveaux clients**.
- > L'absence d'engagement de Renault sur des **consultations futures** et des affectations de nouvelles pièces fait peser un risque majeur sur l'atteinte de l'équilibre d'exploitation après 2025.
- > Le **track record de Callista est inquiétant** : sur les 17 sociétés acquises depuis 2013, 7 ont déjà fait l'objet d'une procédure d'insolvabilité, 2 ont été revendues en moins d'un an sans avoir été redressées, 6 des 7 sociétés encore en portefeuille sont en pertes à fin 2021. Seulement 2 succès à date : Monofrax revendu à Saint-Gobain ; Globus (toujours en portefeuille).
- > Le manque de confiance dans le projet et l'insuffisante adhésion des équipes pourraient conduire à de nouveaux départs et pertes de compétences : déjà problématiques, ces **pertes de savoir-faire** pourraient compromettre la viabilité du projet.

5 recommandations fondamentales pour contribuer au succès de l'opération

1. Protéger la fonderie jusqu'en 2028
2. Obtenir de Renault des engagements de consultation pour de nouvelles pièces assortis d'un droit de préférence
3. Sécuriser les salariés embarqués dans le projet avec la mise en place d'une fiducie sociale
4. Associer les salariés au succès de l'opération
5. Doter la fonderie d'un management expérimenté et suffisamment crédible pour embarquer les équipes dans le projet de transformation

Définition du mot fiducie qui est un des éléments importants du dossier :

La fiducie est un acte par lequel on transmet la propriété d'un bien ou d'un droit à un fiduciaire. Le fiduciaire assure la gestion du bien ou du droit pendant la durée de vie de l'acte.

Explications sur les 5 recommandations :

1. Protéger la fonderie jusqu'en 2028 :

Compte tenu de l'absence de surface financière du repreneur, et donc de sa réelle capacité à soutenir des pertes (même en diminution), nous préconisons la mise à disposition par Renault, dans la fiducie « buffer » destinée à couvrir les aléas, d'un montant complémentaire correspondant aux besoins de financement de la période 2026 – 2028 au regard du chiffre d'affaires qui sera réalisé avec Renault sur cette période (chiffre d'affaires d'ores et déjà évaluable par ce dernier).

2. Obtenir de Renault des engagements de consultation pour de nouvelles pièces assortis d'un droit de préférence :

Obtenir de Renault un engagement de consultation, valable pour une période d'au moins 10 ans, pour les pièces des nouveaux véhicules mis sur le marché. Définir les conditions d'un droit de préférence pour FDB. Par exemple, en cas d'écart de prix inférieur à 10 % avec une offre émanant d'un compétiteur de l'Union Européenne, la fabrication de la pièce serait confiée à FDB, à hauteur d'au moins 40 % ou 50 % des volumes prévisionnels.

3. Sécuriser les salariés embarqués dans le projet avec la mise en place d'une fiducie sociale :

Nous préconisons la constitution d'une fiducie sociale dotée d'une somme de 15 M€ pour faire face à un éventuel échec du redressement au cours des 5 prochaines années. Les sommes ainsi protégées retourneraient à Renault en cas de succès du repositionnement de la fonderie mené par Callista, ce qui constitue l'hypothèse centrale du projet. La fiducie sociale contribuera beaucoup à restaurer la confiance dans l'entreprise, les salariés pouvant se projeter dans l'avenir de la fonderie avec sécurité. Ainsi, la fiducie agira comme un plan de rétention sans en supporter le coût si le succès est bien au bout du projet.

4. Associer les salariés au succès de l'opération :

Nous recommandons d'associer les salariés au succès de l'opération grâce à la mise en place, rapidement après le closing : D'un dispositif volontaire de partage de la plus-value de cession avec les salariés en cas de revente de l'entreprise, tel que prévu par la Loi Pacte depuis 2019 (article L23-11-11 du code de commerce). Ce dispositif bénéficie d'avantages fiscaux et sociaux qui en font un outil de redistribution efficace. D'un dispositif d'attribution d'actions gratuites à l'ensemble des salariés de la fonderie.

5. Doter la fonderie d'un management expérimenté et suffisamment crédible pour embarquer les équipes dans le projet de transformation :

De notre point de vue, le nouveau CEO devra disposer de plusieurs qualités : Parler français, Avoir une connaissance approfondie du métier de la fonderie et des attentes des donneurs d'ordres, Avoir une capacité démontrée à créer de la confiance avec ses équipes, les salariés et les syndicats. Être résolument orienté « développement ». Il est essentiel de profiter de la période de mise sous protection de la fonderie pour mobiliser tous les efforts sur les gains de nouveaux marchés.

Ces recommandations sont issues d'analyses et de discussions entre l'expert et les élus du CSE. Malheureusement, une fois de plus, Renault n'écoute pas les salariés de FDB et s'enfonce à travers d'explications contradictoires. Notre directeur Général ne sait plus comment nous vendre du rêve. De plus, le nouveau DRH de FDB, homme de combat et de terrain qu'il était, nous avoue être dans une boule de cristal. Même, la question la plus pertinente et simple à répondre telle que : **Qui du Comité Directeur Usine de FDB actuel, reste avec nous ?** **Pas de réponse avant la cession.** On pourrait en rire, mais le niveau d'information sur notre futur est tellement faible, qu'il pose question. Le CSE doit rendre son avis sur la cession le 28 septembre. Sans la prise en compte de ces recommandations, il nous paraît impossible de rendre un avis.

A Caudan, le mardi 13 septembre 2022, votre syndicat CGT FDB.