

## COMMUNIQUE DE PRESSE

# Une vision stratégique pour assurer la pérennité de Mestdagh

***Gosselies, le 7 mai 2018 - La direction annonce son intention de réorganiser l'entreprise : aucun magasin ne serait toutefois fermé ni franchisé. Pour enrayer la baisse constante du chiffre d'affaires des magasins intégrés et redresser les résultats de l'entreprise, le projet de transformation présenté ce lundi prévoit un plan de relance commerciale, des investissements importants et des réductions de coûts. 450 pertes d'emploi sont envisagées.***

Malgré les nombreux efforts entrepris ces dernières années, les résultats du Groupe Mestdagh sont décevants et se sont soldés en 2017 par une nouvelle perte, pour la sixième année consécutive. Le chiffre d'affaires des magasins intégrés ne cesse de baisser depuis 6 ans (de -2% annuellement, avec une accélération à -5,3% en 2017), la structure de coûts est trop élevée et ne permet pas de garantir la pérennité de la société.

### **Contexte difficile**

Le contexte difficile du marché de la grande distribution ne fait qu'accentuer ces tendances négatives. D'une part, Mestdagh subit la concurrence de plus en plus grande des « smart discounters », qui voient leurs parts de marché progresser, alors que celle des magasins Mestdagh diminue sensiblement. Par ailleurs, l'e-commerce est une tendance de fond qui séduit de plus en plus de consommateurs et gagne également des parts de marché sur le commerce de détail traditionnel. Mestdagh doit absolument s'adapter aux nouvelles tendances de consommation des clients : la boucherie traditionnelle doit s'adapter à une demande des consommateurs de produits simples à utiliser, produit localement et plus sain. Par ailleurs, les clients prennent de plus en plus l'habitude de faire leurs grandes courses alimentaires le week-end, et notamment le dimanche.

En ce qui concerne Mestdagh, la part des frais de personnel dans les magasins est plus élevée que la moyenne du marché, à 16,30% du chiffre d'affaires des magasins. Les résultats dégagés ces dernières années ne permettent plus de générer suffisamment de trésorerie pour financer les investissements nécessaires pour le développement des magasins. « *Il est primordial de modifier le fonctionnement de l'entreprise et d'enrayer ce cercle vicieux afin d'assurer la pérennité. A défaut, Mestdagh s'expose à de sérieuses difficultés qui pourraient à moyen terme menacer sa survie* », explique Guillaume Beuscart, le CEO de Mestdagh.

La volonté de la direction de Mestdagh est de ramener l'entreprise sur le chemin de la rentabilité en maintenant le modèle actuel, qui combine des magasins intégrés et des magasins affiliés, ainsi qu'une présence locale forte. C'est pourquoi, aucune fermeture ni aucune affiliation de magasin intégré ne sont envisagées. Deux leviers doivent être prioritairement mis en œuvre pour remédier aux problèmes

rencontrés : une augmentation des ventes, soutenue par des investissements ciblés, et une réduction des coûts.

Dans cette optique, de nombreux efforts ont déjà été entrepris ces derniers mois, notamment pour réduire les invendus, optimiser la logistique et les transports, réduire les frais généraux et insuffler une nouvelle dynamique commerciale par des actions ciblées. Ces efforts ne sont toutefois pas suffisants.

### **Augmenter les ventes**

La direction de Mestdagh annonce aujourd'hui son intention de redynamiser ses ventes en investissant dans les rayons qui ont toujours fait sa force : la boucherie / traiteur, le frais, les fruits et légumes et la boulangerie. L'idée est de mieux répondre aux attentes des clients en offrant des produits et des services mieux adaptés aux tendances actuelles : le local, le flexitarien, le bio, la cuisine pratique, la cuisine du monde... En ce qui concerne les boucheries, Mestdagh a l'intention de lancer un concept innovant proposant plus de produits « traiteur » et de le décliner dans des boucheries traditionnelles et des boucheries en libre-service. La même approche serait privilégiée pour les poissonneries.

Mestdagh a l'intention d'investir 21,2 millions d'euros supplémentaires dans tous les magasins à l'horizon 2020 avec deux types de « remodeling » envisagés, y compris dans les rayons boucherie-traiteur (un « remodeling » en profondeur pour les magasins les plus anciens et un « remodeling » ciblé pour les autres). Par ailleurs, la direction de Mestdagh envisage une ouverture du dimanche, dans le respect de la législation, ainsi qu'une vraie polyvalence au sein des équipes.

Les efforts de Mestdagh pour redynamiser les ventes portent aussi sur l'innovation et la digitalisation. La direction envisage en effet de développer une offre de service multi-canal, afin d'augmenter le chiffre d'affaires dans les points de vente. Cette approche inclut notamment un déploiement plus large des Drives (5 sont déjà prévus pour 2018), le déploiement de service de retraits d'achat dans les magasins et le développement de la livraison à domicile au départ de certains points de vente.

### **Réduire les coûts**

Outre la poursuite des efforts sur les invendus et sur les frais généraux, la direction de Mestdagh a présenté ce lundi au Conseil d'Entreprise sa volonté d'instaurer une nouvelle organisation du travail. Une série de mesures devraient ainsi être prises pour augmenter la polyvalence : chaque point de vente comporterait désormais un seul « univers » (hors boucherie) et des formations systématiques seraient organisées pour aider le personnel à opérer cette transition. Les horaires de travail devraient être révisés et standardisés afin d'assurer le service en magasins de manière optimale tout en tenant davantage compte des aspirations du personnel.

### **Projet de réduction des effectifs**

Malgré ces efforts, des pertes d'emploi sont aujourd'hui envisagées. L'intention, que la direction a présentée au Conseil d'Entreprise, est de réduire l'effectif actuel de Mestdagh (2.459 personnes en occupation moyenne en 2017) de 450 travailleurs. En revanche, aucun magasin ne serait fermé, et le modèle intégré serait conservé.

« Si cette intention devait être confirmée », explique Eric Mestdagh, administrateur et ancien CEO de Mestdagh, « je peux vous assurer que notre ferme volonté est d'en limiter les conséquences sociales en évitant autant que possible les licenciements secs et en privilégiant les départs à la pré pension, ainsi que

*les départs volontaires. Nous envisagerons toutes les mesures alternatives ou d'accompagnement, en concertation avec les partenaires sociaux et avec les autorités ».*

*« Nous sommes pleinement conscients de l'émotion que ces annonces peuvent engendrer », explique Guillaume Beuscart. « Néanmoins, ces projets sont indispensables pour stopper le cercle vicieux dans lequel nous nous trouvons actuellement. La situation du secteur de la distribution est difficile pour le moment, en raison de la pression concurrentielle et des nouvelles habitudes de consommation des clients. Chez Mestdagh nous voulons tout faire pour retrouver le chemin de la rentabilité et sauvegarder ainsi nos magasins et notre modèle intégré ».*

La Direction poursuivra le plus rapidement possible avec les partenaires sociaux la procédure d'information et de consultation en matière de licenciement collectif.

*« Nous veillerons à ce que cette phase se déroule de la meilleure façon possible, dans un esprit d'ouverture, de confiance et de transparence », explique Eric Mestdagh. « Nous ferons tout pour soutenir les travailleurs, ceux qui partent, comme ceux qui restent ».*

**Pour tous renseignements :**

**Anne-Lise Bouffioux**

E-mail : [anne-lise.bouffioux@mestdagh.be](mailto:anne-lise.bouffioux@mestdagh.be)

Téléphone :0491/90.15.18