



## FERMETURE DE SITE

# Accompagner les évolutions individuelles et valoriser les actifs

Comment minimiser l'impact local de la fermeture d'une usine ? La réponse de BPI se construit à partir du terrain : accompagner chaque salarié concerné tout en cherchant à valoriser le site quitté par l'entreprise.

### ► Le contexte

#### DÉSENGAGEMENT

Ce groupe fabrique des produits de loisirs qui ont beaucoup évolué au cours des dix dernières années. Le site historique est techniquement le plus difficile à moderniser. Sa fermeture est finalement décidée pour permettre le regroupement de la production sur les deux usines plus récentes.

Sur un bassin d'emplois où le taux de chômage dépasse 15 %, ce désengagement doit être conduit de manière à limiter son impact au niveau local.

La mission de BPI débute donc avec un diagnostic court de développement économique, rapidement suivi de la mise place du dispositif d'information et d'accompagnement des 49 salariés concernés.

### ► La mission

#### SITE CHERCHE REPRENEUR

L'atout à valoriser pour atténuer localement l'impact de l'opération : le site lui-même. Vaste et bien entretenu, sa valeur résiduelle faible au bilan autorise l'entreprise à consentir un prix attractif. Le cadre de négociation avec un éventuel repreneur est défini avec la direction. Une plaquette de présentation du site est diffusée par un mailing ciblé et à travers les réseaux BPI.

#### UN RÉSEAU LOCAL EFFICACE

Les consultants chargés des relations avec les entreprises du **bureau régional de BPI** démarrent une prospection d'offres d'emploi pour les salariés préparant une évolution externe. Dans ce cadre, ils rencontrent le directeur d'une PME locale qui leur fait part de ses difficultés : à l'étroit dans ses locaux, il ne remplit pas les conditions de stockage imposées par les grands groupes dont il est sous-traitant. Il souhaite s'agrandir en restant dans la région.

Le consultant organise la mise en relation avec l'entreprise. La deuxième offre viendra en retour du mailing : il s'agit d'un projet de concession automobile. C'est le projet industriel qui est retenu : il propose plus de postes au personnel du site et des perspectives de développement d'emplois à terme.

### ► Les perspectives

#### UNE MISSION À DOUBLE FACE

Parallèlement à l'approche économique, les consultants accompagnent les évolutions très diverses des salariés. Huit d'entre eux cessent leur activité **pour motif de santé** : les consultants les aident à mesurer les incidences personnelles, notamment financières, de l'arrêt de leur activité et les accompagnent dans la construction d'une nouvelle organisation personnelle.

Les salariés recrutés par le repreneur vivent a priori la situation la plus stable. La période de transition est pourtant pour eux une étape sensible : l'effet clan renforce la difficulté du "travail de deuil". Il faut six mois pour les entendre dire à leur ancien DRH qu'ils ont "finalement franchi le cap".

Pour ceux qui ont accepté la mobilité géographique, le transfert se passe bien. Grâce à l'accompagnement mis en place pour les conjoints, certaines familles trouvent même une situation plus favorable.

### Le point de vue du client

"Les consultants BPI ont montré trois qualités essentielles.

- Ils connaissent le terrain et s'intègrent bien.
- Ils apportent des solutions concrètes.
- Ce sont des professionnels efficaces."

#### Réseau BPI

- Paris, Annecy, Bordeaux, Brest, Grenoble, La Réunion, Le Havre, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Mulhouse, Nancy, Nantes, Nice-Sophia, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours, Valence, Valenciennes.
- Les bureaux régionaux développent des réseaux d'entreprises, partenaires des actions de mobilité et de développement économique conduites pour les clients de BPI.

Une proportion inhabituelle qu'explique la présence d'ouvrières qui, à 50 ans, totalisent plus de 35 ans de carrière et présentent un réel handicap face à un changement d'employeur ou de région.