93a94
58B62

- 1 SEP. 1993
GREFFE - 15000 AURILLAC

CELA - Anciens Etablissements Léon ABEIL

Société Anonyme au Capital de F. 370.290
Siège Social : Zac de BARADEL - 15000 AURILLAC -
RCS AURILLAC B 405 820 622

Procès-Verbal de la Réunion du

Conseil d'Administration du 24 Mars 1993

Le 24 Mars 1993 à 11 heures, les Membres du Conseil d'Administration se sont réunis au Siège Social, sur convocation du Président.

- Sont Présents ou Représentés :

- Messieurs Gérard LOINGEVILLE — Président,
- Hugues-Arnaud MAYER
- La Société FARATEX, représentée par Monsieur Guy de BRIGNAC.

- Assistent également à la réunion :

- Madame Paulette BAPTISTE — Représentante du Comité d'Entreprise
- Monsieur Claude NORMAND — Secrétaire du Conseil

La Société FARAMUND, ainsi que Monsieur François HILLY, Commissaire aux Comptes, régulièrement convoqués, sont absents et excusés.

Le quorum étant atteint, le Président déclare la séance ouverte.

1) Approbation du Procès-Verbal de la réunion du 20 Mai 1992 :

Ce procès-verbal est approuvé à l'unanimité.

certifié conforme .../...

Le Président passe alors la parole à Monsieur Hugues-Arnaud MAYER.

4) Plan d'Action :

Monsieur MAYER rappelle tout d'abord que la stratégie mise en oeuvre dès 1991, s'orientait autour de 2 axes principaux :

- le développement de produits nouveaux "débanalisés" et à valeur ajoutée supérieure ;

- la mise en oeuvre des synergies commerciales (marketing - administration des ventes - force de ventes) existant entre les activités de la Société et celles de SOLAXEM, les fonctions concernées étant confiées à leur Société-Mère commune FARATEX.

A l'expérience, et en dépit de la réduction des coûts administratifs effectivement ainsi réalisée, ces orientations se sont heurtées à 4 obstacles :

- les efforts importants consacrés à la "création" et au développement de nouveaux produits à valeur ajoutée supérieure, se sont révélés décevants en termes de ventes ; en effet, les conséquences de la crise économique ont entraîné une forte croissance des produits de "premiers prix" et des "promotions à prix coutant" (notamment en fin d'année) , au détriment respectivement des produits de qualité et de prix plus élevé, et du "permanent".

- la concentration accélérée de la Distribution s'est traduite par la perte de 2 importants clients (Euromarché ; Nouvelles Galeries), les marchés correspondants ayant été attribués aux fournisseurs des enseignes "acquérantes" (respectivement Carrefour & Galeries Lafayette).

- de plus, la commercialisation par FARATEX d'une gamme étendue de produits (couettes/oreillers + couvertures/couvre-lits tissés) s'est révélée constituer un handicap face à une concurrence organisée en couettiers d'une part, couverturiers de l'autre; en effet, outre le fait que l'étendue de cette gamme permet difficilement de les présenter lors des réunions de référencement avec l'efficacité souhaitée, certaines Centrales ont souhaité "arbitrer" leurs référencements nationaux, c'est-à-dire ont décidé de confier à des entreprises distinctes leurs besoins respectifs en couettes/oreillers d'une part, et en couvertures/produits tissés d'autre part ;

- enfin, une administration commerciale centralisée, physiquement localisée à distance des unités de fabrication concernées, a constitué un frein à la "réactivité" et à la "qualité de service aux clients" en période de forte activité.

En conséquence de quoi, et ainsi que le Président le précisait, le Plan d'Action défini, s'inscrit dans le cadre des 2 orientations principales suivantes, à savoir :

- structurer ABEIL en une PME "autonome", dotée de ce fait des fonctions commerciales et administratives correspondantes, et lui permettant ainsi de rétablir avec sa clientèle des relations commerciales directes ;

- adapter son organisation et ses coûts de fonctionnement en vue d'en améliorer tant la compétitivité que la réactivité.

Monsieur MAYER rend alors compte au Conseil des dispositions d'ores et déjà engagées en ce sens :

- "autonomie" au plan commercial : si le transfert de FARATEX à ABEIL, des "référencements" pour la saison 1993 ne pourra s'effectuer que progressivement du fait des contraintes (notamment informatiques) des Clients concernés, la Société est en revanche "opérationnelle" depuis le 11 Mars courant au plan de la réception et du traitement administratif des commandes. Les principaux clients du circuit VPC ont ainsi d'ores et déjà opté pour cette nouvelle organisation, tandis que la transmission directe des commandes du circuit GMS est en cours de mise au point avec chacune des Centrales concernées ;

- réduction des coûts de fonctionnement, amélioration de la réactivité et de la productivité : les mesures prises en matière de réduction des coûts, mesures qui ont été soumises à l'avis du Comité d'Entreprise lors de sa réunion du 19/03/1993 et dont l'impact est estimé à 1,3 MF en année pleine, sont commentées.

certifié conforme !...

.../...

En outre, un programme visant à redresser la productivité est également en cours de mise en oeuvre, et les résultats déjà notés en la matière sont encourageants ;

- réduction des besoins de fonds de roulement : à cet égard, Monsieur MAYER souligne que ces besoins se sont élevés en 1992 à 30 MF en moyenne, pour atteindre un maximum de 46 MF en Décembre ; si la forte augmentation de ces besoins sur le quatrième trimestre résulte notamment de la concentration croissante des "opérations" de la clientèle sur cette période, il n'en demeure pas moins qu'une gestion vigilante des stocks en vue de la réduction de leur niveau et d'une meilleure rotation, constitue un objectif prioritaire. Il est ainsi noté que la valeur des stocks qui s'élevait à environ 22 MF à fin Février 1992 et 1991, a été réduite à 16.5 MF à fin Février 1993.

5) <u>Démission du Président et Nomination d'un nouveau Président</u> :

Suite au compte-rendu de Monsieur MAYER, relatif aux actions menées par ce dernier depuis sa nomination aux fonctions de Directeur Général, Monsieur Gérard LOINGEVILLE fait part au Conseil de ce qu'il lui apparaît vivement souhaitable afin d'affirmer sans ambiguïté la volonté du Groupe FARATEX d'établir la Société ABEIL en tant que PME "autonome", et ce dans un contexte concurrentiel caractérisé par des entreprises familiales "très personnalisées", que le responsable opérationnel de l'Entreprise soit doté des pouvoirs et assume l'intégralité des fonctions répondant à l'objectif visé.

En conséquence de quoi, Monsieur Gérard LOINGEVILLE remet à la disposition du Conseil son mandat de Président du Conseil d'Administration et de Directeur Général, et propose à celui-ci de nommer Monsieur Hugues-Arnaud MAYER à cette fonction.

Après que Monsieur de BRIGNAC ait remercié Monsieur LOINGEVILLE pour l'action menée par ce dernier dans le cadre de ses fonctions, le Conseil décide à l'unanimité de nommer Monsieur Hugues-Arnaud MAYER Président du Conseil d'Administration pour la durée de son mandat d'Administrateur, soit jusqu'à l'issue de l'Assemblée Générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 Décembre 1995.

Le Conseil décide également que le Président assurera sous sa responsabilité, la direction générale de la Société, et la représentera dans ses rapports avec les tiers avec les pouvoirs les plus étendus, sous réserve toutefois, de ceux expressement attribués par la Loi aux Assemblées Générales et au Conseil d'Administration.

Il ne pourra toutefois consentir aucun aval, caution ou garantie en faveur de tiers sans l'autorisation expresse du Conseil d'Administration.

Conformément aux Statuts, le Président pourra déléguer - sous sa responsabilité - tout ou partie de ses pouvoirs.

Monsieur Hugues-Arnaud MAYER déclare accepter les fonctions qui viennent de lui être conférées, et satisfaire à toutes les conditions requises par la Loi et les réglements en vigueur, notamment en ce qui concerne le cumul du nombre des mandats qu'une même personne peut occuper, et qu'il satisfait à la règle de limite d'âge fixée par les Statuts.

.../...

certifié conforme

.../...

Le Conseil décide que Monsieur Hugues-Arnaud MAYER qui ne percevra pas de rémunération en sa qualité de Président et de Directeur Général, pourra prétendre sur présentation des justificatifs, au remboursement des frais exposés dans le cadre de l'accomplissement de son mandat.

Le Conseil prend toutefois acte que dans le cadre du contrat de travail conclu entre la Société FARAMUND et Monsieur Hugues-Arnaud MAYER, ce dernier sera détaché à temps complet auprès de la Société. En conséquence de quoi, la rémunération de Monsieur Hugues-Arnaud MAYER, ainsi que toutes charges supportées par FARAMUND du fait de ce dernier, seront remboursées à FARAMUND par FARATEX S.A. dans le cadre du Contrat de Services conclu le 29 Avril 1990 entre ces 2 Sociétés, et par voie de conséquence par la Société à FARATEX S.A. dans le cadre du Contrat de Services à intervenir entre ces 2 dernières.

Monsieur Hugues-Arnaud MAYER remercie ses collègues de la confiance qui lui est témoignée, et assume la Présidence de la réunion.

6) **<u>Perspectives 1993</u>** :

Monsieur MAYER soumet alors au Conseil les prévisions budgétaires établies pour l'exercice 1993, et dont il commente les principaux points saillants, à savoir :

- une progression modérée du chiffre d'affaires net de 101.9 à 105.3 MF ;

- une amélioration importante de la "marge/matières premières" de 24.5 MF (24 % du C.A. net) à 31.5 MF (30 %), du fait notamment de l'effet conjugué du relèvement des normes et des prix sur les produits de fibres de marque, du recours à des tissus imprimés de grande importation pour les "promotions-premier prix", et d'un meilleur contrôle des consommations unitaires ;

- une stabilité des coûts fixes (24,9 MF budgetés pour 1993 vs 24.5 MF), l'amélioration de la productivité et la réduction des structures de production permettant de compenser les charges de structure commerciale qui - dans le cadre de la stratégie de "mise en autonomie" - incomberont désormais à la Société.

Ainsi, le résultat d'exploitation bénéficiaire de 1.0 MF en 1992 (après prise en compte d'une subvention d'exploitation de 1.2 MF, et retraitement du crédit-bail), progresserait à 5.4 MF.

Monsieur MAYER précise que si ces prévisions peuvent apparaître ambitieuses, et leur concrétisation reposer notamment sur une mobilisation de tous les collaborateurs de l'entreprise qui lui paraît en bonne voie, il n'en considère pas moins les objectifs ainsi fixés "réalistes".

A cet égard, il note que si le chiffre d'affaires budgeté ne pourra être confirmé que fin Juin, une fois attribués les référencements ou marchés escomptés pour la fin de l'année, il est néanmoins encourageant de noter qu'à fin Février 1993, le total (chiffre d'affaires + portefeuille) s'établit à 21.9 MF, (17.9 MF à fin Février 1992), tandis que la marge standard sur prises d'ordres est en ligne avec les prévisions budgétaires.

.../...

certifié conforme

.../...

Après avoir répondu à diverses demandes de précisions des Membres du Conseil, Monsieur MAYER présente à celui-ci le Plan de Financement prévisionnel de l'exercice, plan qui doit être soumis aux Banquiers de l'entreprise dans les jours à venir aux fins d'examen des lignes de crédit qui apparaîssent nécessaires.

En effet, ainsi qu'il en a tenu informé les Administrateurs, la ligne de découvert (10 MF) dont la Société bénéficiait auprès de son principal Banquier, serait supprimée à compter du 9 Avril prochain. En outre, le "plan d'autonomisation" de la Société et de ce fait, le transfert au bénéfice de cette dernière des référencements et des réglements par traite précédemment effectués au nom de FARATEX S.A., font qu'ABEIL ne pourra plus désormais avoir recours aux lignes d'escompte et de crédit (MCNE) de sa Société-Mère.

Aprés en avoir délibéré, le Conseil donne tous pouvoirs à M. Hugues-Arnaud MAYER pour poursuivre les conversations engagées avec les Etablissements de Crédit de la Société, en vue de la mise en place des lignes de crédit qui apparaîssent nécessaires, et ce dans la limite de :

- découvert (crédit de campagne) : 10 MF ;

- escompte et ou mobilisation de créances nées à l'export : 25 MF ;

7) <u>Contrat de Services entre la Société et FARATEX S.A.</u> :

Le Président rappelle que la Société a conclu en 1991 un Contrat de Commissionnaire et de Services avec la Société FARATEX aux termes duquel :

- d'une part, la Société donnait à FARATEX mandat exclusif de vendre ses marchandises en France et à l'étranger ;

- d'autre part, FARATEX mettait ses moyens à la disposition de la Société aux fins d'une assistance dans divers domaines.

Compte-tenu de la réorientation de la stratégie de la Société exposée ci-avant, il est apparu aux 2 parties concernées que ledit Contrat de Commissionnaire et de Services ne répondait plus à leurs objectifs respectifs ; elles envisagent donc de le résilier d'accord parties, et ce rétroactivement à compter du 1er Janvier 1993.

Toutefois, ainsi que Monsieur MAYER le précisait dans son exposé relatif aux mesures engagées en vue de doter la Société de son "autonomie" au plan commercial, cet objectif ne pourra être atteint que progressivement et notamment au fur et à mesure du transfert des référencements de FARATEX à ABEIL. Dans ces conditions, il apparaît dans l'intérêt même de cette dernière que la commercialisation de ses produits continue à être assurée par la force de Vente de FARATEX jusqu'au 31/07/1993, date à laquelle la Société prévoit de s'être dotée des moyens propres nécessaires en la matière.

.../...

certifié conforme

.../...

Ainsi, la Société et FARATEX envisagent de conclure un nouveau Contrat de Services aux termes duquel :

- FARATEX assurerait la représentation commerciale de la Société jusqu'au 31/07/1993 ; à ce titre, FARATEX percevrait une rémunération forfaitaire dont le montant et les modalités de réglement demeurent à déterminer, ainsi que le remboursement des frais directement liés aux produits concernés et versés à des tiers (par ex. : frais de publicité ou de participation à des expositions / avoirs / remises / autres avantages commerciaux versés aux clients / commissions versées à des agents non salariés de FARATEX / assurance Coface/ etc...) ;

- ABEIL renbourserait à FARATEX les seuls débours réglés par cette dernière au titre d'une part de la rémunération de Monsieur Hugues-Arnaud MAYER et des charges supportées du fait de ce dernier, d'autre part des charges afférentes directement aux activités d'ABEIL (par ex. assurances), et ce à l'exclusion de toute contribution aux charges de fonctionnement propres de FARATEX autres que celles relatives à la représentation commerciale de la Société pour la période du 01/01 au 31/07/1993.

Le Conseil, après en avoir délibéré, reconnait l'intérêt et le bien fondé des modifications envisagées des relations contractuelles entre la Société et FARATEX S.A.

Toutefois, l'ensemble des Administrateurs étant communs avec la Société FARATEX, constate ne pas être en mesure de les approuver préalablement.

En conséquence de quoi, le Conseil donne par la présente pouvoir à Monsieur Hugues-Arnaud MAYER :

- de procéder avec effet rétroactif au 01/01/1993, à la résiliation du Contrat de Commissionnaire et de Services en date du 14/12/91 .

- de négocier et signer le Contrat de Services avec la Société FARATEX, contrat qui se substituera à compter du 01/01/1993 au Contrat susvisé ;

- d'informer le Commissaire aux Comptes de ces dispositions.

Plus rien n'étant à l'ordre du jour, la séance est levée à 12 heures 30.

Un Administrateur

Le Président

certifié conforme