

CONTRAT ENTRE WHITE STONE ET LA HALLE CHAUSSURES & MAROQUINERIE

Le 5 octobre 2016, nous avons signé un **Mandat Exclusif** de Cession de Droits aux Baux.

- Le mandat a une durée de 3 mois renouvelable ;
- Ce dernier porte sur la recherche de repreneurs de 132 magasins LA HALLE Chaussures & Maroquinerie.

La **documentation** remise par LA HALLE Chaussures & Maroquinerie à WHITE STONE :

- Tableau reprenant la liste des magasins et comprenant :
 - Surface SHON ;
 - Surface de Vente ;
 - Loyer ;
 - l'effectif.
- Données techniques :
 - Plan du local ;
 - Plan masse comprenant les places de parking ;
 - Plan de situation dans la zone commercial ;
 - dernier état de visite de conformité du bâtiment et de ses équipements.

La **mission** de WHITE STONE :

- Recherche de repreneurs dans le cadre d'une cession des Fonds de Commerce ;
- Recherche de repreneurs dans le cadre d'une cession de Droit au Bail avec reprise du personnel.

Reporting :

- Chaque semaine un tableau de suivi est adressé à Pascal FRANCESCHI ;
- Réunion Bi mensuelle de suivi des négociations avec les équipes de LA HALLE Chaussures & Maroquinerie.

BILAN DES RECHERCHES DEPUIS LA SIGNATURE DU MANDAT

Le **processus** de commercialisation est le suivant :

- Prise de contact téléphonique avec le développeur de l'enseigne ciblée ;
- Envoi par mail de la liste des magasins ;
- Sélection des sites par l'enseigne ;
- Présentation des points de vente sélectionnés lors d'un rendez-vous.

Choix des Prospects :

La priorité a été de céder les fonds de commerce auprès des opérateurs Chaussure nationaux et internationaux.

Suite à la communication de la liste, les retours sont les suivants :

- La politique de développement ne correspond pas à l'offre ;
- La recherche se porte principalement sur des magasins d'une superficie supérieure à 1000 m² ;
- Fermeture des magasins spécialisés, regroupement des vêtements et des chaussures pour ouverture de concepts mixtes ;
- Maillage important, pas de développement ;
- Pas de développement en France pour les enseignes internationales.

Nous avons ensuite contacté des acteurs locaux spécialisés dans la distribution de la Chaussure, nous attendons un retour d'intérêt sur 18 points de vente.

Afin d'élargir la liste des repreneurs, nous avons sélectionné des enseignes respectant la destination des baux, à savoir l'Équipement de la personne.

Nous nous sommes également rapprochés des enseignes portant sur l'équipement de la maison, la puériculture, le jouet et enfin l'alimentaire, uniquement des groupes nationaux qui se développent en succursale.

Au total 30 enseignes hors Chaussure ont été contacté.

SYNTHÈSE

- 132 magasins à céder ;
- 107 magasins suscitent un intérêt auprès des enseignes ;
- 18 magasins suscitent un intérêt auprès de Chausseurs locaux.

Reprise du personnel :

Dans le cadre des cessions de fonds de commerces aux Chausseurs locaux, le personnel est repris.

Les repreneurs exerçant une autre activité s'engagent à recevoir le personnel des magasins LA HALLE Chaussures & Maroquinerie pour la mise en place des équipes.

Principaux freins :

- Points de vente éparpillés sur tout le territoire nationale ;
- Les magasins ont une superficie qui varie entre 350 m² et 1 300 m² ;
- Les implantations sont disparates, car elles concernent aussi bien les grandes agglomérations que des communes plus modestes ;
- Reprise du personnel compte tenue des activités différentes de LA HALLE Chaussures & Maroquinerie et des potentiels de C.A.

Le manque d'homogénéité du parc est un frein à la reprise de points de vente par les enseignes de Chaussures.

Notre travail est de superposer l'offre proposée par LA HALLE Chaussures & Maroquinerie aux stratégies de développement des enseignes en prenant en compte les choix d'implantation et les concepts propres à chaque enseigne.

Prochaines étapes :

Ouverture d'une Data room par LA HALLE Chaussures & Maroquinerie afin que les repreneurs puissent rédiger les offres fermes de reprise.