

PARIS : André, La Halle, Célio, comment le secteur de la distribution peut-il surmonter la crise ?

Demain, 8 juillet, La Halle sera fixée sur son sort.



Cependant, de nombreuses autres enseignes d'habillement comme André, Camaïeu, Naf Naf, Célio, etc. sont également touchées de plein fouet par la succession de difficultés pour le secteur : mouvement des Gilets Jaunes, grèves et maintenant crise sanitaire. Certaines enseignes de renom sont en redressement judiciaire ou placées dans le cadre de procédure

de sauvegarde. Le mois de juillet sera donc ponctué par les jugements des tribunaux.

D'une manière plus générale, cette actualité soulève plusieurs questions :

Sur un plan juridique et social

Quelle est la procédure à suivre lorsque l'on reprend une entreprise en difficulté ?

La reprise d'entreprises et de commerces en difficulté représente-t-elle une aubaine ou un risque ?

Une restructuration du personnel est-elle nécessaire dans le cadre d'une reprise d'entreprise en difficulté ?

Qu'est-ce qu'un plan de sauvegarde de l'emploi (PSE) ? Quelle est la différence avec une rupture conventionnelle collective et un plan de départs volontaires ?

A quelles indemnités les salariés concernés ont-ils droit selon le dispositif envisagé ? Comment sont calculées ces indemnités ?

Un préavis doit-il être respecté par l'employeur ? Les salariés concernés doivent-ils donner leur accord ? Peuvent-ils contester la rupture de leur contrat ?

Comment expliquer que les mesures de restructuration des entreprises touchent désormais des secteurs entiers et non des entreprises en particulier ?

Quel est le rôle du « Chief Restructuring Officer » ? A quels besoins de l'entreprise répond-il ?

Sur l'état de la distribution textile et de l'habillement en France

Comment définir la crise de la distribution et plus particulièrement de l'habillement ?

Quelles sont les nouvelles stratégies des enseignes pour attirer les consommateurs et rester compétitives ?

Alors qu'Amazon, Alibaba et les enseignes de e-commerce ont tiré leur épingle du jeu de la crise, pourquoi le « mix

phygital » (physique et digital) est-il le modèle gagnant ?
La crise a-t-elle précipité la mise en place de sites de e-commerce ? Comment réussir sa transition de points de vente physiques au mix ?

La relation client est-elle un levier pour se démarquer ?
Comment réinventer l'art de fidéliser, l'expérience et la relation client ?

Quelles sont les grandes tendances sociétales, culturelles et de consommation que le secteur doit prendre en compte ?