

INTERVIEW

PHILIPPE POELS

PRÉSIDENT DU GROUPEMENT DES INDUSTRIES DES BIENS DE CONSOMMATION DURABLE

« On tourne en rond »

Ancien patron de Sony France, où il mena une longue bataille sur le terrain de la concurrence avec un détaillant parisien, Jean Chapelle, Philippe Poels préside le Groupement des industries des biens de consommation durable, qui fédère plus de 17.000 entreprises avec un poids économique de 300 milliards de chiffre d'affaires et 1,2 million d'emplois. Il livre aux « Echos » son analyse de la loi Chatel.

Vous êtes le représentant des industries des biens de consommation durable et fin connaisseur du droit de la concurrence. Quel regard portez-vous sur cette nouvelle réforme ?

On tourne en rond. Il y a eu pas moins de 10 réformes des relations industrie-commerce en vingt ans et on n'a pas avancé d'un centimètre en termes de concurrence

sur le marché. Cette nouvelle loi est typique. Beaucoup de bruit a été fait autour de la baisse du seuil de revente à perte, mais c'est de l'habillage et cela n'aura aucun effet sur les prix et donc le pouvoir d'achat. En revanche, on complique la vie des opérateurs puisque industriels et distributeurs devront, dans leurs relations commerciales, avoir signé un contrat unique au 1^{er} mars. On reste dans l'économie administrée !

Que pensez-vous de la suppression des marges arrière et de la négociabilité des conditions générales de vente dont on parle pour une prochaine réforme au printemps ?

Ce sont deux sujets différents. Sur les marges arrière, tout le monde est d'accord pour dire que les industriels sont là pour vendre des produits aux distributeurs et non

pas pour leur acheter des services à travers de la coopération commerciale. Donc, supprimons-les ! Sur la négociabilité, il faut savoir de quoi on parle. Quand j'entends les distributeurs revendiquer la négociabilité des conditions générales de vente, cela ne veut rien dire. Les industriels bâtissent un tarif, avec un barème et des conditions particulières de vente. On négocie déjà sur celles-ci. S'il faut aller au-delà, pourquoi pas, mais soyons très précis.

Quels sont les enjeux ?

De deux choses l'une. Soit on supprime le titre IV du livre IV du Code de commerce à propos « De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées », soit on l'aménage. Dans le premier cas, cela veut dire qu'il n'y aura plus de

seuil de revente à perte, que le refus de vente sera autorisé, que les industriels pourront communiquer sur le prix public, etc. La concurrence entre marques sera plus vive, mais il faudra aussi qu'elle le soit entre les enseignes. Ce qui suppose de supprimer la loi Raffarin. En outre, comme dans les autres pays européens, les dispositifs visant à lutter contre la concurrence déloyale devront être renforcés. Mais, selon nous, la meilleure solution serait d'alléger le titre IV. Aux distributeurs le droit de facturer, sous leurs responsabilités, des services. Aux industriels celui de bâtir leur politique commerciale, avec un principe de négociabilité des tarifs et barèmes sur des contreparties réelles portées sur facture.

PROPOS RECUEILLIS PAR
ANTOINE BOUDET