Tribune GRANDE CONSO

à retrouver sur www.olivier-dauvers.a3w.fr

VOUS ÊTES 6852 CADRES DE LA GRANDE CONSO À RECEVOIR "TGC"

N° 48 OCTOBRE 2007
TGC - Editions DAUVERS
21, rue de la Poterie - 35200 RENNES
02 99 50 18 90 odauvers@wanadoo.fr

LE BLOCNOTES DU 15 OCTOBRE

Plaidoyer pour la négociabilité

LES FAITS. Jacques Attali a remis cet après-midi à Nicolas Sarkozy son rapport sur la "libération de la croissance française". Parmi les quelques pistes préconisées, "l'accroissement de la concurrence pour augmenter le pouvoir d'achat" par la libéralisation des régulations qui encadrent le commerce. Notamment la négociabilité des conditions générales de vente.

Les "à peu près" de Jacques Attali

De vraies solutions sur la foi de constats approximatifs ? Peut-être... Sur la base des "meilleures feuilles" qui ont circulé en fin de semaine dernière, le rapport Attali n'est pas un modèle d'exactitude dans les constats qui sont posés. Exemples : **1) La rentabilité de la distribution française ?** *"Supérieure"* à ses concurrents européens, selon le rapport. En fait, si les marges des enseignes françaises ont certes progressé depuis 10 ans, elles n'ont pas dépassé les résultats des groupes étrangers. **2) Les lois Royer et Raffarin.** Pour avoir freiné l'implantation des grandes surfaces, elles auraient "coûté" 115 000 emplois à l'économie, toujours selon le rapport. Une affirmation péremptoire bien davantage qu'un constat argumenté. Simplement car précisément indémontrable !

Depuis 15h30, Nicolas Sarkozy a donc sur son bureau le rapport commandé à Jacques Attali. Et l'ancien Sherpa de François Mitterrand a visiblement tenu son rang de "brasseur d'idées" quitte à sacrifier parfois l'exactitude de la démonstration (voir encadré). Parmi les pistes évoquées : le retour à la négociabilité des conditions générales de vente. Un tabou pour les industriels qui avaient visiblement sanctuarisé cette "avancée" de la Loi Galland. *"Une forteresse imprenable"*, résumait encore récemment l'un d'eux. Pendant l'été, alors que Michel-Edouard Leclerc était bien esseulé pour souhaiter la négociabilité des CGV, les industriels ripostaient encore mollement. Désormais proposée par un tiers extérieur (et écouté), c'est le branle-bas de combat. Tous sur le pont avec en guise de contre-argument massue la non-discrimination. En clair, les industriels – vertueux par principe – s'opposent à la négociabilité de leur CGV car elle les conduiraient automatiquent à pratiquer des conditions trop différentes d'un client à l'autre (sous-entendu : ils ne le souhaitent pas). Argument recevable sur le principe. Mais tellement éloigné de la réalité des faits qu'il en perd tout poids dans le débat qui doit à présent s'engager.

Le mirage de la non-discrimination

Il faudrait être grand naïf pour ne pas l'accepter : la non-discrimination est un mirage. Sauf, peut-être, au pays des Télétubbies où bonté, amour et loyauté font règle. Dans ce monde-là, oui la riposte des industriels feraient sens. Pas ici et maintenant... Dès lors, soutenir la négociabilité revient, sans idéologie, à prendre acte d'une situation existante et à sortir enfin de l'hyprocrisie. C'est notamment pour avoir figé les CGV des industriels que, sous l'ère Galland, la coopération commerciale a explosé. Par principe intellectuel (à la portée de chacun...), vendeur et acheteur ont besoin d'un espace de négociation. C'est logique, naturel et, pour tout dire, sain. La loi Galland a déporté cet espace de négociation "hors-facture", sous la forme opaque de coopération commerciale et services divers. C'est, pour le coup, absurde et malsain.

Lactalis ou Leclerc, qui aura le beau rôle ?

Toutes aussi absurdes les annonces, par médias interposés, des revalorisations tarifaires des plus grands industriels. Les voilà annonçant *urbi et orbi* + 10 % par ici, + 20 % par là. Qu'importe, sur le fond, que ces hausses soient légitimes ou alibi. C'est sur la forme que le bât blesse. Et gravement. A l'heure où le consommateur s'inquiète de son pouvoir d'achat, qui aura le beau rôle ? Michel Léonard, le patron de Lactalis, qui annonçait jeudi dans *Les Echos* des tarifs en hausse de 15 à 17 %, ou Michel-Edouard Leclerc qui, trois jours plus tard dans le *Journal du Dimanche*, interpellait Nicolas Sarkozy, lui promettant de faire baisser les prix s'il peut... les négocier ?

O. DAUVERS