

LE CAS - ÉDITION 2013

La société BOURDIER, initialement spécialisée dans la production de vêtements de travail, s'est réorientée en 2000 vers la production de vêtements de loisirs : parkas, pantalons, pull-overs, chemises et chaussettes.

En raison de la qualité de ses produits, une centrale d'achats (VETUNION) lui a confié de 2000 à 2008 la fabrication exclusive des vêtements qu'elle revend ensuite sous MDD, dans les hyper et supermarchés à l'enseigne INTERCHAMP.

À compter de 2009, VETUNION a mis en place un nouveau système en organisant, par des appels d'offres, la mise en concurrence de plusieurs fournisseurs potentiels desdits produits textiles. Chaque appel d'offres comprend plusieurs lots : lot chemises MDD, lot pull-overs MDD, lot chaussettes MDD...

Depuis 2009, la société BOURDIER a donc systématiquement été confrontée à des offreurs concurrents et a répondu à chacun des appels d'offres en question en formulant une offre pour chacun des lots.

Depuis cette même date, la société BOURDIER observe qu'en dépit des prix très compétitifs de ses offres, elle est de moins en moins retenue par VETUNION, de sorte que son chiffre d'affaires ne cesse de décroître (- 25 % en 2009 ; - 50 % en 2010 ; - 75 % en 2011).

En outre, lorsqu'elle emporte tel ou tel lot, la société BOURDIER met immédiatement en production les produits correspondants (en Pologne, Bulgarie, Roumanie...) afin de pouvoir honorer en temps et en heure les commandes de VETUNION tout au long de la saison. Or, alors que chaque lot remporté concerne un volume déterminé de produits, la société BOURDIER s'aperçoit à la fin de chaque saison que les commandes ne représentent que le tiers des produits qu'elle a pourtant fait fabriquer, de sorte que, depuis 2009, la société BOURDIER a constitué d'importants stocks de produits MDD (évalués à ce jour à plus de 500 000 €). Interrogée sur ce point, la centrale VETUNION a expliqué qu'il ne s'agissait pas de commandes fermes mais de simples prévisions indicatives. Pour être agréable à la société BOURDIER, la centrale lui a toutefois proposé un moyen d'écouler une partie des stocks en question en participant à des opérations « 1+1 », c'est-à-dire en acceptant de lui accorder 50 % de remise sur les produits concernés.

En 2011, l'offre de la société BOURDIER sur le lot « Chemises MDD » (jusqu'alors le plus important en volume et en chiffre d'affaires pour cette société) n'a pas été retenue. Pourtant, elle a constaté sur l'étiquette des « Chemises MDD » proposées au consommateur final la présence de son propre numéro d'affiliation auprès d'un syndicat professionnel dont la mission est de promouvoir, à travers l'étiquetage, les recommandations d'entretien des produits textiles. Après avoir acheté dans plusieurs points de vente un certain nombre de lots de ces produits portant son numéro identifiant, la société BOURDIER a fait réaliser auprès d'un laboratoire indépendant des analyses de composition fibreuse dont il ressort que la plupart des lots testés sont non-conformes au « cahier des charges qualité » de VETUNION.

VETUNION se plaint pour sa part des nombreux retards de livraison constatés en 2011 de la part de la société BOURDIER pour des lots de chaussettes. Exaspérée, la centrale décide d'appliquer les pénalités prévues dans la convention récapitulative annuelle signée le 15 mars 2011 (100 000 €) correspondant à un retard de 15 jours. Désireuse que ces retards de livraison ne soient pas actés dans leurs relations, la société BOURDIER a demandé, et partiellement obtenu, de la centrale, de transformer le montant de ces pénalités en une « participation promotionnelle » (dénommée « optimisation de la gamme du fournisseur par la sélection d'un produit incontournable ») correspondant à la mise en avant des produits BOURDIER dans les enseignes affiliées à VETUNION.

Les relations continuant de se dégrader fortement, le Président Directeur Général de la société BOURDIER a suscité une réunion du syndicat local réunissant des fabricants de produits textiles pour la grande distribution afin de convenir d'une parade non seulement contre les exigences démesurées de VETUNION, mais également contre les offres d'une firme belge qui décroche désormais la presque totalité des appels d'offres en « cassant » les prix. La société BOURDIER a fait faire un audit dont il ressort que les prix « cassés » sont au moins 25 % en dessous de ses propres prix de revient.

Informé que la société belge fait fabriquer la plupart de ses produits en Roumanie chez son propre confectionneur, BOURDIER et ses confrères français l'ont informé que s'il donne suite aux commandes, aucun français ne traitera plus aucune affaire avec lui. Par ailleurs, ils ont décidé qu'aucun d'entre eux n'acceptera plus désormais aucune vente à un prix inférieur à ses coûts de revient.