



Discours prononcé par M. Géraud Spire, Président de la Confédération du Négoce Bois-Matériaux, lors du Déjeuner-Rencontre de la Profession, le Mercredi 19 Novembre 2008, en présence de M. le Député Jean-Paul Charié, Rapporteur de la Loi de Modernisation de l'Économie et Président de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales

Monsieur le Député, Messieurs les Présidents d'organisations professionnelles, Mesdames, Messieurs, Cher(e)s ami(e)s.

Comme chaque année, nous voici réunis pour ce traditionnel Déjeuner-Rencontre qui réunit l'ensemble de la filière et clôt nos assemblées générales de la CNBM.

Notre Confédération réunit désormais sous la même bannière, l'ensemble de la profession du négoce de bois et de matériaux de construction.

Je voudrai à cet égard saluer l'élection, aujourd'hui, à la Présidence de la FFNB, une de nos deux fédérations adhérentes à la CNBM, de mon confrère négociant en bois Marc Chambost.

Il me succède après mes deux mandats de quatre ans. Je lui souhaite plein succès et dans le cadre de la CNBM, nous continuerons à travailler ensemble.

Je salue aussi tout particulièrement la présence de Didier Ridoret, le Président de la Fédération Française du Bâtiment, et du Vice-président Liébus représentant le Président Lardin de la Confédération des Artisans des Petites Entreprises du Bâtiment.

Ce rendez-vous annuel que nous avons plaisir à partager, revêt cette année un caractère différent et moins léger qu'à l'ordinaire même s'il n'est pas question de boudier notre plaisir d'être ensemble.

Il y a bien entendu la conjoncture et cette crise économique et financière qui n'en finit pas de susciter incertitudes, inquiétudes et angoisses dans nos entreprises.

Crise mondiale et, fait nouveau, qui appelle des réactions européennes comme en témoigne l'appel lancé hier par 45 dirigeants de grandes entreprises du vieux continent demandant de toute urgence un plan de relance. C'est vrai, c'est de l'activité qu'il nous faut.

Crise à secousses multiples avec des impacts sismiques sur certains secteurs d'activités plus touchés et à cet égard le bâtiment est malheureusement loin d'être épargné.

Crise ravageuse car elle entraîne dans sa spirale, une panique souvent injustifiée au regard de la solidité des entreprises comme en témoigne parfois le comportement de certains assureurs crédits.

Face à ces inquiétudes, ces doutes et ces craintes, nos entreprises doivent aussi s'adapter à l'évolution législative dont nul ne peut contester qu'elle va tambour battant.

Ainsi en est-il de la Loi de Modernisation de l'Economie, la LME qui bouleverse nos rapports commerciaux et exige d'adopter de nouveaux comportements dans les relations interentreprises.

Nul ne saurait mieux l'aborder que celui qui en fut le rapporteur général lors des débats parlementaires et qui nous fait l'honneur aujourd'hui d'accepter notre invitation, ce dont je le remercie vivement en mon nom et au nom de tous les membres de notre Comité directeur.

Avec la LME, Monsieur le Député, vous avez investi le quotidien de nos entreprises de manière irréversible et ce à plus d'un titre.

En introduisant plus de négociabilité dans les relations commerciales, à la suite des conclusions du rapport Hagelsteen, vous avez consacré d'une certaine manière ce qui est le principe même de notre métier laissant libre cours aux débats entre un distributeur et son fournisseur.

En matière d'urbanisme commercial, votre tâche demeure inachevée, si j'en crois la lettre de mission que vous a confiée François Fillon il y a un mois, vous demandant de mener des consultations tous azimuts sur ce sujet parfois trompeur.

Avant que vous n'entamiez à nouveau votre marathon de séances nocturnes à l'Assemblée et désireux de faire valoir notre point de vue, nous vous avons transmis notre contribution.

Celle-ci rappelle que la nécessaire recherche d'une régulation naturelle en matière d'implantation commerciale doit permettre l'expression de tous les acteurs présents sur la zone de chalandise notamment lors de la prise en compte des spécificités liées à l'aménagement du territoire.

La prise en compte de critères précis dans les Schémas de Cohérence et d'Organisation du Territoire qui « exposent le diagnostic établi au regard des prévisions économiques et démographiques et des besoins répertoriés en matière de développement économique, d'agriculture, d'aménagement de

l'espace, de l'environnement, de l'équilibre social de l'habitat, de transports, de équipements et de services » est pour nous un impératif car il garantit la continuité de notre activité, face au Hard-discount qui n'apporte pas la même qualité de service que le Négoce.

Vous pouvez donc compter sur notre implication lors des débats qui s'annoncent afin d'être des interlocuteurs crédibles et attentifs aux propositions qui ne manqueront pas d'émerger.

C'est au parlementaire que nous ferons part de nos remarques et de nos observations mais aussi au Président de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales, instance d'arbitrage et de contrôle que la LME a remis sur le devant de la scène en étendant ses prérogatives en lien avec la réforme de la Haute Autorité de la Concurrence et qui prend une dimension particulière avec votre désignation en tant que Président.

Vous le voyez, Monsieur le Député, la vie de nos entreprises de négoce est largement perturbée par ces nouvelles dispositions législatives avec l'habituel flot de modifications réglementaires à venir, mais comme toujours notre profession s'adapte et tente de faire face en lien avec l'ensemble de la filière.

Pourtant un péril nous guette, Monsieur le Député, et menace sans exclusive l'ensemble de nos entreprises.

Celles du Négoce bien entendu, mais également celles de nos clients artisans et entreprises du bâtiment.

« Danger de mort » s'est exclamé hier Stéphane Brousse, l'un des chefs d'entreprise, conseiller de la Présidente du MEDEF, à l'encontre du Secrétaire d'Etat aux PME, Hervé Novelli.

Oui, Monsieur le Député, notre filière dans son ensemble est en danger, en grand danger.

L'article 21 de la LME réduisant les délais de paiement à 45 jours fin de mois et à 60 jours date d'émission de la facture au 1^{er} janvier 2009, constitue une menace extrême pour nos entreprises mais aussi pour notre clientèle d'artisans et d'entrepreneurs du Bâtiment.

Ce n'est pas l'objectif affiché qui pose problème. La réduction des délais de paiement est une nécessité et nous nous félicitons de l'adoption de son principe dans le texte de loi.

Mais de la théorie à la pratique, il y a un pas que nous ne pouvons franchir qu'avec un laps de temps comme pour toute adaptation.

Dès le 31 janvier 2008, lorsqu'Hervé Novelli a donné le coup d'envoi de cette réforme, nous avons multiplié les démarches, non pas pour contester la loi mais au contraire pour demander du temps pour son application afin d'éviter une

réduction autoritaire et brutale des délais de paiement qui ne manquerait pas de saigner la trésorerie de nos entreprises mais aussi de mettre à bas celle, souvent fragile, de nos clients.

Le législateur et le gouvernement ont préféré laisser aux branches le soin de conclure des accords dérogatoires s'en remettant au principe de la négociation et laissant le soin aux partenaires commerciaux de trouver une issue à un problème qui n'a certainement pas été assez considéré, ou plutôt qui a été pensé contre les pratiques abusives de la grande distribution et des grands donneurs d'ordre. Nous ne sommes pas de ceux-là.

Entre temps, et comme je l'évoquai dans mon propos liminaire, la conjoncture est devenue de plus en plus difficile accentuant les besoins en fonds de roulement de nos entreprises mais aussi de leurs clients.

Qui a pu penser un instant qu'en tirant le tapis du crédit fournisseur sous le pied de nos entreprises, elles pourraient se raccrocher aux branches d'un crédit bancaire de plus en plus rare et difficile à obtenir sous les bourrasques de la conjoncture économique, notamment dans la branche du bâtiment, et alors que « le tir au ball-trap » de la SFAC et consorts dès maintenant s'amplifie au détriment de nos entreprises.

La nécessité de conclure un accord dérogatoire est devenue impérative tant l'inquiétude s'est accentuée.

Cet empressement n'a pas été partagé, il faut le dire, par nos fournisseurs et les premiers échanges sur la perspective d'un accord dérogatoire ont trop souvent été agrémentés de promesses de réponses dans le temps n'engageant que ceux qui les recevaient.

Dans notre désarroi, nous avons été rejoints ces dernières semaines par les organisations professionnelles de nos clients, CAPEB et FFB, pour les artisans et entreprises du bâtiment, qui évaluant les dégâts à l'aune de statistiques bancaires, très claires dans leur évaluation des conséquences : disparition d'un tiers des entreprises et donc de milliers d'emplois, ont décidé à leur tour de demander la mise en place de négociations pour éviter le pire.

Cela a débouché, après des premières négociations avec ceux qui ont accepté dès l'origine notre volonté de discuter sur une position commune adoptée fin octobre et proposant un échéancier dégressif débutant à 75 jours en 2009 pour s'achever à 45 jours en 2012.

Cet échéancier, issu de ces premières négociations, était conjoint aux fédérations de la distribution, CNBM, FNAS, FGME, FENETEC, CFQ, accepté par l'aval, artisans et entrepreneurs du bâtiment, CAPEB et FFB, et par un certain nombre d'organisations professionnelles d'industriels. Cette position a le mérite de

permettre à nos négociés d'assurer simplement leur survie et à nos clients d'organiser la gestion future de leur trésorerie, afin d'atteindre l'objectif affiché de 45 jours dans les trois ans.

Mais cette position qui a rencontré l'assentiment d'une partie de notre amont, matériaux de construction, a été refusée, plutôt brutalement par d'autres fournisseurs que nous souhaiterions pourtant continuer à appeler partenaires de l'amont, mais que nous trouvons plus soucieux avant toute chose de préserver l'acquis d'un texte de loi qui leur rapporte du cash à notre détriment sans contrepartie, en oubliant que si celui-ci a prévu des portes de sortie, c'est justement afin d'éviter que des filières comme la nôtre, aillent consciencieusement vers le suicide et puissent au contraire appréhender l'avenir avec sérénité.

Insidieuse et pernicieuse, la réduction des délais de paiement est devenue un objet de discord au sein d'une famille que vous voyez rassemblée mais qui, demain en l'absence d'accord, n'aura plus jamais le même visage.

Bien sûr, les discussions ont lieu suscitant trop souvent incompréhension de part et d'autres.

Bien sûr, chacun proteste de sa bonne foi et reporte la responsabilité de l'échec à venir sur autrui, mais après tout qu'importe.

Dans un mois, les délais de paiement seront à 45 jours fin de mois et dans trois mois, nous aurons deux échéances à régler et à exiger de nos clients.

L'épée de Damoclès est plus que jamais présente dans nos esprits et c'est pourquoi dans un souci de responsabilité et sans tenir compte des ajustements techniques qui nous ont été présentés, nous tenons à formuler une ultime proposition.

Voici la proposition de la CNBM :

En reculant de 5 jours le point de départ de notre échéancier et en le portant à 70 jours fin de mois au 1^{er} janvier 2009, 65 jours fin de mois au 1^{er} janvier 2010, 50 jours fin de mois au 1^{er} janvier 2011 pour finir à 45 jours fin de mois au 1^{er} janvier 2012, nous affirmons notre volonté de conclure rapidement une négociation qui n'est que trop duré et qui gangrène nos relations jadis si conviviales.

J'en appelle au sens des responsabilités de chacun.

De nos partenaires, pour qu'ils acceptent notre proposition au lieu de s'obstiner à vouloir tirer une balle dans le pied de ce colosse au pied d'argile qu'est aujourd'hui notre filière du bâtiment en pleine tourmente.

Vous aurez confirmation de notre proposition d'accord sous 48 heures, et unanimement, nous vous demandons une réponse, dont nous ne comprendrions pas qu'elle ne soit pas positive, avant la fin de ce mois de Novembre 2008.

Qui parmi vous, partenaires, au travers de notre circuit de distribution professionnelle, souhaitent continuer à porter un coup fatal à la première entreprise de France qu'est le bâtiment ?

Et bien sûr, cet accord sur lequel nous vous appelons à nous rejoindre, nous en demanderons d'ores et déjà l'extension à l'ensemble du secteur, aval et amont.

L'absence d'accord signifierait pour nous l'émergence d'une ère nouvelle dont nul ne sait sur quoi elle débouchera car il s'agit, Messieurs, de notre survie et pas d'autre chose.

J'en appelle aussi au sens des responsabilités du législateur, qui, s'il n'y a pas d'accord, doit, Monsieur le Député, prendre des mesures dérogatoires par la loi donnant ainsi un point final à ce texte.

A cet égard, je dois souligner l'initiative prise pour le secteur du livre avec le soutien de Madame Alanel, visant à introduire des mesures dérogatoires par la loi et confortée par un amendement déposé hier soir par Hervé Gaymard.

Lorsque vous aurez achevé votre repas parmi nous, vous saurez qu'il n'est pas de grimoire sans bibliothèque conçue par des bâtisseurs et qu'un maçon et un charpentier valent autant qu'un écrivain.

Aidez-nous, Monsieur le Député, derrière nos entreprises, il y a des milliers d'emplois et autant de faillites possibles, si rien n'est fait.

A nouveau à tous, bienvenue parmi nous et encore merci d'avoir répondu à notre invitation à ce rendez-vous rencontre annuel.

En souhaitant simplement que celui-ci ne soit pas le dernier.

Le Président de la CNBM

Géraud SPIRE