

RÉPONSES DE M. VALÉRY GISCARD D'ESTAING AU QUESTIONNAIRE DU "COURRIER DU MEUBLE"
SUR LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE ET LES PROBLÈMES DE COMMERCIALISATION,
VENDREDI 10 AVRIL 1981.

10 AVRIL 1981 - SEUL LE PRONONCÉ FAIT FOI

Question - Concentration industrielle ou développement de l'artisanat : quelle est, selon vous, la meilleure voie pour rendre les industries françaises de l'ameublement plus compétitives et mieux armées pour l'avenir ?

Réponse - Votre question résume parfaitement les données essentielles du problème auquel doivent faire face les industries françaises de l'ameublement.

Comment affronter l'avenir dans des conditions de compétitivité satisfaisantes, sans rien perdre du capital de qualité que plusieurs siècles de tradition artisanale ont permis de constituer et de transmettre ?

Ce problème, j'en suis convaincu, ne peut trouver de solution pratique et efficace que si l'on tient compte de tous ses facteurs. Quels sont-ils ?

Le premier auquel je pense est bien entendu l'attente du consommateur. Cette attente est de nature diverse, car le meuble doit répondre à de multiples préoccupations : utilité, confort, esthétique. C'est dans cette mesure que, du point de vue du distributeur, le commerce spécialisé, même de petite surface, se trouve pleinement justifié, et doit occuper une place privilégiée. Il permet en effet de satisfaire le besoin d'accueil et de conseil du consommateur. Et ce n'est pas par hasard que les magasins qui connaissent le plus grand succès sont ceux qui savent proposer un style et une image bien caractérisés, tout en accordant une attention particulière à la présentation.

D'autre part, au stade de la fabrication, il est clair que l'artisan ou le petit entrepreneur disposent d'atouts nombreux et importants. Ils sont à même d'offrir des produits parfaitement adaptés à la demande, même si les séries sont limitées. Et l'on sait tout le soin qu'ils sont capables d'apporter à leur fabrication. Eux aussi, par conséquent, ont un rôle essentiel à jouer.

Il ne me paraît guère contestable, cependant, que des meubles de bonne qualité peuvent également être produits grâce à des procédés de caractère industriel, même au niveau de la petite et de la moyenne entreprise. L'ensemble de la filière peut alors bénéficier de coûts de productions inférieures. Les perspectives, dans ce domaine, sont d'ores et déjà prometteuses. Mais elles ne se réaliseront complètement que si les différents participants à la filière savent se concerter pour mieux s'organiser. Les pouvoirs publics sont conscients de cette nécessité. C'est pourquoi ils soutiennent activement les efforts des intéressés eux-mêmes, de façon que s'instaure entre eux un dialogue ouvert et constructif qui, à terme bénéficie à tous.

Question - Quelle politique entendez-vous mener en matière du commerce, et plus particulièrement en ce qui concerne : la loi ROYER, le paracommercialisme, le dialogue avec les consommateurs, l'étiquetage ?

Réponse - Il est évidemment à peine utile de souligner que le commerce joue un rôle capital dans notre économie et dans notre société. De ce constat découle un certain nombre d'objectifs que je considère, pour ma part, comme prioritaires : reconnaître et défendre les droits des commerçants, renforcer leurs entreprises, leur offrir une véritable égalité des chances avec les autres catégories de Français. L'oeuvre accomplie dans la poursuite de ces objectifs, chacun en conviendra, je pense est déjà considérable. Pour ne prendre qu'un exemple, qui me paraît significatif, il est clair que la liberté retrouvée des prix et des marges fait des commerçants des chefs d'entreprise à part entière, maîtres de leur décision. Ainsi, c'est dans un paysage économique nouveau que s'exerce désormais la concurrence. Cette concurrence doit être loyale et équilibrée. C'est pourquoi la lutte contre les pratiques discriminatoires, sous toutes leurs formes, sera poursuivie avec détermination, ainsi que la lutte contre le paracommercialisme. La règle du jeu doit en effet être la même pour tous, sous peine de réduire la concurrence à un vain mot ou à un mensonge.

Pour les mêmes raisons, les rapports des commerçants et de leurs clients doivent évoluer : ils doivent

tenir compte du nécessaire passage du stade de la réglementation au stade du dialogue et de la concertation. Cette évolution, j'en suis convaincu, se fera naturellement.

Mais à responsabilités nouvelles, moyens nouveaux. Ces moyens concernent d'abord la formation : formation à la gestion et assistance technique directe adaptée aux besoins de chaque entreprise. Les actions déjà engagées de ce point de vue seront poursuivies et amplifiées : leur intérêt et leur succès nous y incitent.

Ils concernent ensuite l'aménagement commercial du territoire. Les entreprises commerciales doivent en effet assurer la permanence du service à leur clientèle, et donc être présentes sur tous les marchés qui s'offrent à elles : au coeur des villes comme dans les campagnes. Cette présence suppose que s'établisse un équilibre dynamique entre toutes les formes de distribution. S'agissant notamment des grandes surfaces, il est clair que leur ouverture doit être adaptée aux équipements existants, au rythme de la consommation et aux besoins qui s'expriment localement.

Par ailleurs, des financements appropriés faciliteront la modernisation et la création d'emplois dans le commerce. En bénéficieront les jeunes qui s'installent, les commerçants qui se reconvertissent, ceux qui s'établissent dans les zones de montagne et dans les nouveaux quartiers urbanisés, ainsi que les commerçants associés.

Parallèlement, il sera nécessaire que les entreprises voient leurs charges stabilisées et réduites.

L'aménagement des droits de succession favorisera, d'autre part, la conservation du patrimoine familial que représentent les entreprises.

J'en viens enfin à cet objectif essentiel qu'est l'égalité des chances entre les commerçants et les autres catégories de Français - objectif qui correspond à une aspiration profonde et légitime des commerçants.

Sur le plan social, l'unité de la protection est désormais une réalité en ce qui concerne la vieillesse et les prestations familiales. Le rapprochement se poursuivra pour l'assurance-maladie, en fonction des demandes et des capacités des intéressés eux-mêmes. L'alignement de la cotisation maladie des retraités sera achevé. L'aide spéciale compensatrice sera aménagée de manière à tenir compte de la situation spécifique des commerçants. Les conjoints auront enfin le choix entre trois statuts leur reconnaissant des droits propres, professionnels et sociaux : les statuts de salarié, de collaborateur et d'associé.

Dans le domaine fiscal, l'égalité des chances passera par la suppression, d'ici à 1983, des plafonds de chiffre d'affaires pour les centres de gestion agréés, et par l'amélioration du fonctionnement de ces centres. Les droits de mutation seront abaissés. Les régimes de la taxe professionnelle et des plus-values seront réformés de façon qu'il soit possible de faire disparaître les défauts qu'ils comportent.

Je mentionnerai encore deux actions que je crois importantes. Le statut de l'entreprise familiale devra être adapté aux besoins des commerçants et à la réalité économique de leurs entreprises. L'effort de simplification administrative, qui a déjà produit des résultats appréciables et reconnus, sera poursuivi. C'est ainsi que, avant trois ans, chacun pourra, en un seul lieu, la Chambre de Commerce et d'Industrie, et au moyen d'un document unique, remplir l'ensemble des formalités administratives nécessaires à la création ou à la transformation de son entreprise.

Résoudre par des mesures concrètes et réalistes les problèmes que doivent affronter quotidiennement les commerçants, donner aux hommes et femmes qui travaillent dans ce secteur vital de notre économie et de notre société les moyens de leur épanouissement individuel et collectif, permettre, en bref, au commerce de jouer pleinement son rôle : telle est mon ambition.

Question - Comment peut-on influencer sur les associations de consommateurs de façon à créer les conditions d'un "consommérisme" véritable ? Les abus actuels (impossibilité de se défendre ou de replacer les faits dans leur contexte et leur vérité) sont-ils voués à se maintenir ?

Réponse - Cette question est importante.

Convenez que le fait même de la poser témoigne d'une évolution notable, et je dirais d'une évolution positive dans la façon d'aborder les problèmes auxquels vous faites allusion.

A quoi tient cette évolution ?

Il est facile de répondre : au fait que les conditions des rapports économiques se sont modifiées. Depuis quelques années, les consommateurs se sont regroupés, et c'était nécessaire. Leurs associations ont pris des initiatives. Les commerçants, pour leur part, ont retrouvé une plus grande liberté d'action

pris des initiatives. Les commerçants, pour leur part, ont retrouvé une plus grande liberté d'action, grâce, notamment, à la libération des prix qu'ils demandaient depuis longtemps.

Une situation nouvelle s'est ainsi créée, qui appelle des adaptations dans les comportements. Je suis convaincu qu'il n'est de l'intérêt de personne de susciter, ou de laisser se développer des antagonismes entre les agents de notre économie de marché. Il me paraît, à tous égards, préférable d'agir et de raisonner en termes de complémentarité.

Une information précise, une bonne connaissance des problèmes, une volonté de compréhension sont les moyens les plus sûrs de surmonter les difficultés qui peuvent surgir, et d'éviter des excès qui ne profiteraient ni aux consommateurs ni aux commerçants.

Dans la pratique de l'indispensable dialogue, les commerçants doivent, plus que par le passé, prendre des initiatives. Chaque pas franchi en direction du client contribue en effet à améliorer l'image de marque du commerce, et à mettre en valeur la qualité du service rendu. Les expériences réalisées le montrent.

C'est ainsi que je ne vois que des avantages à ce que les commerçants, au niveau local, désignent l'un des leurs pour assumer les fonctions d'un "Monsieur Commerce", c'est-à-dire pour être l'interlocuteur des consommateurs.

Les commerçants doivent avoir une attitude positive et constructive. La question que vous m'avez posée montre qu'ils en ont conscience. Je ne doute pas qu'ils sauront, là encore, saisir cette chance de participer pleinement, et pour le bien de tous, à la vie sociale de notre pays.