

## 1998 Le démarrage de la deuxième éviction programmée

En 1998, nous nous retrouvions à nouveau avec un seul client, plutôt dangereux, mais nous avions des commandes et deux ateliers qui marchaient dont une mise en route réussie d'une entreprise de droit turc.

C'est alors que fut mis en place un nouveau stratagème pour se débarrasser de la façon la plus infecte possible des fournisseurs tels que nous étions.

Nous avons appris par la rumeur qu'ils étaient en train de se vendre à un fond de pension américain selon le principe du LMBO, mais les pratiques des fonds de pension n'étaient pas encore connues et nous ne pouvions prévoir ce que tout le monde sait à présent de la gestion industrielle par ces organismes.

Nous fûmes convoqués par le Directeur des Achats, mais pas au siège comme la dernière fois, ne donnant pas ainsi de caractère de solennité à la convocation, mais à l'entrepôt au-dessus duquel se trouvaient le bureau d'achat.

Habitué des coups fourrés de ces gens, j'avais en permanence une appréhension à chaque convocation, considérant qu'il ne pouvait s'agir que de nouvelles avanies.

Il nous expliqua que nous étions un des grands fournisseurs de leur société, et qu'à ce titre, leur direction avait décidé de nous faire concourir à un appel d'offre destiné à resserrer le nombre de leurs fournisseurs de 7 actuellement, à 4.

Nous avons reçu de lui peu de temps auparavant un courrier de félicitations nous attribuant la première place des fournisseurs textiles, tant en qualité qu'en ponctualité parmi tous leurs fournisseurs. De leur part, c'était étrange

Nous repartîmes avec une disquette comportant les modalités de l'appel d'offre, censé faire passer les quantités annuelles de 400.000 à 700.000 pièces, en cas de réussite, ce qui ne devait pas poser de problème vu notre classement.

Inutile de préciser que cette action me laissait un arrière-goût mitigé, tant j'avais été habitué aux manœuvres les plus viles de la part de cette corporation.

Leur caste, qui offrait des pont d'or à leurs homologues régionaux en leur rachetant leurs affaires sur la base du chiffre d'affaire moins les emprunts, payé cash et leur assurant des vieux jours sans problèmes financiers pratiquaient une politique quasiment éliminatrice à l'encontre de leurs petits fournisseurs, à qui ils imposaient en permanence de nouvelles contraintes financières les liant irrémédiablement à eux.

Entre eux, ils pouvaient se faire des coups bas, mais l'entreprise concurrente pouvait être rachetée par eux sur la base du chiffre d'affaires moins les pertes, ce qui mettait le propriétaire en difficulté à l'abri des affres de la faillite, alors qu'ils n'hésitaient pas à couler leurs fournisseurs sans aucune vergogne, et avec un machiavélisme certain, comme si ça les amusait.

A cette époque, le directeur des achats, n'ayant plus aucun scrupule, au détour d'une conversation téléphonique dans laquelle je lui faisais part de mes appréhensions, essayant de jouer sur le fait qu'il venait d'une entreprise que je connaissais bien et où le genre de pratiques consistant à travailler exclusivement avec un fournisseur en lui imposant des investissements énormes entendait qu'il y avait des accords spéciaux et qu'en cas de changement de politique, on faisait en sorte de prévenir les gens en temps et en heures, libre à eux ensuite de prendre des mesures dans leur entreprise pour parer à la raréfaction de commandes, osa me dire : « on ne veut pas vous ruiner ! » pour mieux me gruger.

## Un appel d'offre artificiel

Sans vraiment y croire, nous répondîmes à l'appel d'offre contenu dans la disquette, aidé par notre conseil de gestion ancien de l'EDHEC, mais qui prit des positions restrictives sur la fourniture de certains produits (compte tenu de ce qui allait suivre, on peut se demander s'il ne jouait pas déjà les taupes, pour que nous répondions à côté).

Et nous envoyâmes les éléments.

## La solution finale

La réponse devait arriver le 14 août durant les vacances.

J'appelai à cette date à sa demande, pour entendre de la bouche du directeur des achats, la phrase sans autres explications, ni la moindre compassion : « **je vous annonce que**

**nous ne travaillerons plus ensemble à compter du 1er janvier de l'année prochaine ».**

Ne voulant pas leur donner la joie de m'entendre larmoyer, je me contentai de lui répondre : « Vous pouvez me l'écrire ? » ce qu'évidemment il accepta, et la discussion fût close, sans autres commentaires.

Ainsi, ils décidaient de clore en aout avec un préavis de trois mois, vingt-neuf ans de collaboration, les relations ayant commencé en 1969, après avoir exigé 5% de marges arrières et nous avoir forcé à investir de telle sorte qu'il était impossible de revenir en arrière.

Ce soi-disant appel d'offre n'avait été qu'un stratagème pour justifier un classement permettant de nous éliminer sans donner aucune autre raison que les notes qu'ils avaient attribué eux-mêmes.

La raison donnée à cet appel d'offre avait été de réduire les fournisseurs de sept à quatre, mais en nous précisant qu'il n'y avait aucune raison de crainte, vu notre position et le courrier de premier fournisseur en qualité de fabrication et de livraison que nous avions reçu.

En réalité, sur les quatre retenus :

- deux étaient des ateliers de sous traitance qu'ils avaient eux-mêmes montés les mois précédents dont un à Dubaï,
- le troisième était un concurrent international qui travaillait déjà avec eux,
- quant au quatrième, il s'agissait d'un obscur bureau d'achat franco-chinois inconnu jusque-là.

Nous n'étions pas seuls exclus : l'autre entreprise française évincée était une des grosses affaires de vêtement professionnel, du Nord de la France, celle qui avait embauché leur acheteur asiatique dix ans avant et avec qui ils avaient tenté leur première délocalisation en 1992.

Si elle perdait près de 30% de son chiffre d'affaire, pour nous, après la défection de l'autre acteur l'année précédente, c'était 80%.

Pour l'anecdote, conformément à ce que m'avait annoncé le directeur général en 1992, cette entreprise durablement affaiblie serait finalement rachetée par eux quelques années après.

C'était une manipulation intolérable bafouant ouvertement toutes les règles d'éthiques, et dans ces conditions, n'ayant plus rien à perdre, j'étais déterminé à ne pas couler sans aller en justice.

J'écrivis sans y croire au directeur général qui m'avait reçu en 92 une lettre lui demandant des explications à cette mascarade.

Il me répondit par retour, jubilant visiblement, d'une joie mal dissimulée, en ces termes : « je crois voir les mêmes éléments qu'en 92, et d'autres phrases dont je retenais le message subliminal : « estimez-vous heureux d'avoir pu travailler jusque-là », et maintenant vous aller crever et je vais me délecter du spectacle.

Ce n'était pas une question d'argent, ils avaient largement les moyens et auraient pu prendre la précaution de faire une sortie « en ciseau » sur 18 mois, ça aurait déjà été assez difficile à gérer, mais là, comme ils semblaient tenir à ne nous laisser aucune chance de nous en sortir, j'avais de plus en plus l'impression que les comportements que je subissais avaient le caractère d'une vengeance personnelle.