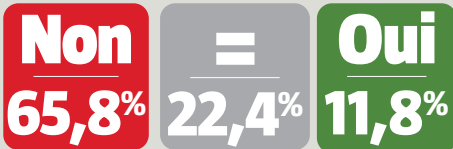


Avec

**DISTRIPUS**

Le spécialiste de l'outsourcing commercial

## La LME a-t-elle un impact sur votre façon de travailler ?



**Non** "Nous n'avons pas encore reçu de directive à ce sujet"  
déclarent les sondés de la région parisienne et du Nord

**Non** "C'est la négo au national qui fixe le niveau des PVC"  
déclarent les sondés de Paca et du Sud-Ouest

**Non** "Il y a très peu de risque de contrôle de la DGCCRF à ce sujet"  
déclarent les sondés de la région parisienne

**Non** "Il risque d'y avoir des conséquences dans les mois à venir"  
déclarent les sondés de la région Sud-Ouest

= "Il est trop tôt pour s'avancer"  
déclarent les sondés de la région parisienne

**Oui** "Les fournisseurs sont sélectionnés en fonction des marges"  
déclarent les sondés de la région parisienne

**Oui** "Nous avons passé beaucoup de temps à modifier les étiquettes"  
déclarent les sondés de la région Paca

**Oui** "On nous a parlé de marges intéressantes sur les logiciels"  
déclarent les sondés de la région Est

Ci-dessus la réponse de 1364 chefs de rayon en grandes surfaces interrogés par Distriplus du 9 au 13 février 2009.  
Nombre de PdV interrogés : Auchan : 99 / Bureau Vallée : 30 / Carrefour : 200 / Carrefour Market : 20 / Champion : 300 / Intermarché : 220 / Cora : 46 / Géant : 62 / Leclerc : 200 / Monoprix : 75 / Système U : 112

**DISTRIPUS**



Brigitte Burman, fondatrice de Distriplus, propose depuis 10 ans des forces de vente, supplétives ou permanentes, aux industriels de la grande consommation – des grands comptes comme des PME – qui souhaitent dynamiser leur chiffre d'affaires tout en optimisant leur retour sur investissement.  
[www.distriplus.org](http://www.distriplus.org)

## E-commerce | Contrefaçon

# Comment stopper l'hémorragie ?

**A** lors que Luc Chatel lance une mission anti-contrefaçon afin d'élaborer un protocole d'engagements entre plateformes de e-commerce, titulaires des marques et consommateurs, Priceminister se pose déjà en premier de la classe. Avec 2 625 comptes bloqués pour contrefaçon et un travail en amont qui a permis, dans 98 % des cas, de détecter les produits contrefaits avant même qu'ils ne soient en ligne, Priceminister semble en effet être l'une des plateformes les plus efficaces et volontaires dans la lutte contre les ventes de copies sur la Toile. « Cette démarche a un coût, mais elle nous permet à terme de faire plus de business dans de meilleures conditions et surtout d'être cohérent avec notre positionnement de tiers de confiance », indique Pierre Kosciusko-Morizet, pdg de Priceminister. A long terme, cette stratégie assure la confiance des titulaires de marques et des consommateurs, mais à court terme, la note est salée. Mener un travail de fond sur la contrefaçon sous-entend renoncer à une part significative du chiffre d'affaires, mais aussi investir dans la mise en place des moyens humains (35 personnes sont notamment en charge de la veille des profils vendeurs) et techniques. Et comme

la veille n'est pas infallible, le site engage ses clients à renvoyer les produits contrefaits contre remboursement. Ce qui représente au total plus de 1 M€ investi chaque année. Une petite somme comparée aux quinzaines de millions d'euros lâchés par les grandes marques mais qui, à l'échelle du site, représente un bel effort ! Un effort que bon nombre de sites ne sont pas prêts à consentir.

### Plus d'anonymat pour les contrefacteurs

Reste donc à généraliser la coopération entre l'Etat, les titulaires de droits et les grands sites de e-commerce. C'est ce qu'entend initier Jérôme Fournel, directeur général des douanes et droits indirects, en travaillant à « un protocole de formalisation d'échange d'informations », soit la levée de l'anonymat pour les contrefacteurs. Mais mutualiser la veille et responsabiliser les sites avec de simples protocoles d'accord ne sera pas aisé, selon Marc-Antoine Jamet, président de l'Union des fabricants. Car pour beaucoup, il est plus facile et surtout plus fructueux de fermer les yeux. Ainsi, l'Etat sera peut-être obligé d'encadrer le monde virtuel avec des lois plus précises ou plus répressives. Si tel est le cas, attendons-nous à une levée de boucliers. ●

Camille George



" Cette démarche a un coût, mais elle nous permet à terme de faire plus de business dans de meilleures conditions."

PIERRE KOSCIUSKO-MORIZET,  
PDG DE PRICEMINISTER