Le scandale des meubles soldés

Autor(en): **Martin, Marcus**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat**

Band (Jahr): **69 (1997)**

Heft 5

PDF erstellt am: **02.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-129568

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

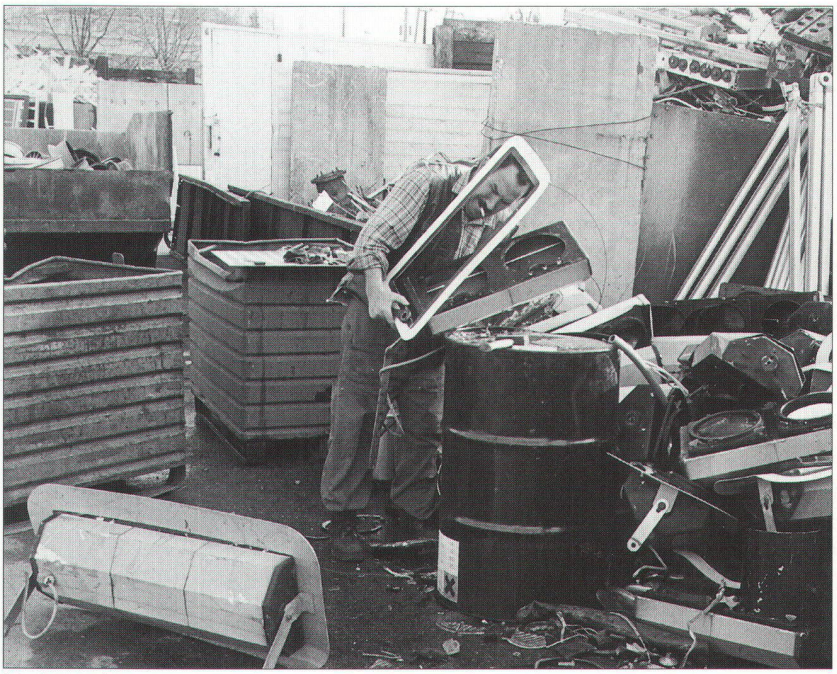
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

LE SCANDALE DES MEUBLES SOLDES

Corporation dynamique, sinon homogène, la distribution du meuble en Suisse s'appuye sur un système complexe pour ne pas dire désordonné. Effte dirct da la libéraion des soldes intervenue à l'automne 1995, des entreprises, les plus souvent étrangères, ont tenté de se créer un marché à l'aide de méthodes agressives. Qualificatif un peu trop faible pour traduire des pratiques « à la limite » comme disent poliment les vaudois.



Un chantier de récupération: combien de meubles soldés y ont fini, rapidement, leur carrière ?

« Il fallait vendre, n'importe comment mais vendre. C'était l arègle impérative de cette grande surface d'origine frnçaise qui a disparu en quelques mois, laissant derrière elle des dizaines de victimes, des gens qui avaient payé leurameublement et qui n'ont rien reçu ». Cette affirmation d'une vendeuse valaisanne confirme les propos tenus par les gens de l'Association romande des professionnels de l'ameublement (ARPA):

« Nous sommes soumis à des pratiques de flibustiers où l'on « rabat » le client pour lui vendre, trop cher, un salon cuir avec, en prime incorporée, un week-end à Marbella ». (René Chapuis, secrétaire de l'ARPA)

« Ces gens-là sont sans foi ni loi. Ils peuvent vendre 9950 francs à un malvoyant un salon qui n'en vaut pas 5000. Ils peuvent aussi, avec des mots magiques comme « rabais » ou « remise », appâter le client et lui cèder, au doubl de sa valeur à neuf, un salon qui a servi à plusieurs expositions. Les exemples abondent et je dois dire quec'est l'horreur...» (mmanuel Musy, président de l'ARPA)

A la fin des années d'abondance, la demande portait sur des meubles en faux vieux construits essentiellement à partir de bois anciens récupérés. Mais au moins on annonçait la couleur.

UN DESORDRE SI VIOLENT

Ils peuvent aussi, comme le soulignait note correspondante valaisanne, ne pas honorer les acomptes et disparaître dans le maquis juridique où les pigeons se font plumer deux fois.

Les professionnels sont formels: cette pollution du commerce de l'ameublement doit beaucoup à la libéralisation des soldes en novembres 1995. Avant cette date, toute liquidation était soumise à un certain nombre de cautèles et on ne pouvait pas répéter à l'infini des actions commerciales spectaculaires. Jusqu'à cette date aussi les commerçants n'avaient pas éprouvé le be-

Un intérieur de classe moyenne dans les années vingt. Le fauteuil était un luxe et le salon une rareté. Depuis les moeurs ont changé. Les moeurs commerciales aussi...

soin de s'organiser mais le désordre de la distribution est devenu si violent, les pratiques agressives à ce point répétés qu'en très peu de temps une cinquantaine d'entreprises spécialisées dans la distribution de meubles, de la grande comme Pfister, à la moyenne unité ont décidé de rejoindre, en Suisse romande, les rangs de l'ARPA. L'une des premières tâches des professionnels organisés fut d'instituer une relation permanente avec la Fédération romande des consommatrices qui leur signale les cas où le rapport qualité-prix en matière de meubles a été foulé au pied. Par ce canal, arrivent chaque années plusieurs centaines de plaintes qui témoignent de pratiques déshonnêtes, évidemment négatives pour la corporation.Lorsque le litige exige une expertise, les professionnels regroupés au sein de l'ARPA la réalisent gratuitement.

Dans la corporation, on n'a pas oublié les enseignements d'une enquête allemande qui qualifiait les créations suisses de «rustico-campagnardes».
Les disigners suisses estiment qu'ils valent bien mieux que cela et ils citent à l' envi quelques-uns des leurs succès «l'ordonnancement subtil des trous de nos fromages, la forme stylisée des tablettes de chocolat, l'utilisation du couteau de poche Wenger, le raffinement technologique des montres Swatch, la fontionnalité des cuisines en acier chromé Franke, etc...»

LES PREMIERS FRUITS

Le combat contre les « flibustiers » et leurs méthodes ne se limite pas au seul constat de leurs pratiques. Au-delà, les marchands professionnels de meubles entendent les chasser des foires d'échantillons où, voisins de travées de maisons connues, ils y gagnaient une apparence d'honnêteté. Ce qui ne les empêchait pas de trahir leur engagement en procédant, contre le règlement, à des ventes en cours d'exposition.
L'engagement des professionnels romands de la distribution, pour une meilleure transparence du marché, commence à porter ses fruits. L'action de conseils auprès des clients mécontents, l'action juridique avec le recours d'un avocat, la présence auprès des directions des grandes foires romandes pour que l'on n'y accueille plus les moutons noirs, toutes actions se traduisent positivement aujourd'hui. Il a fallu un sévère coup de barre pour redresser le bateau du meuble suisse qui prenait de la gîte.
Il était temps.

Marcus Martin

ENTRE TROIS ET QUATRE MILLIARDS

De toute tradition, l'Allemagne est le premier partenaire de la Suisse en matière d'ameublement. La dernière statistique portant sur janvier à septembre 1996 établit un rapport de trois sièges allemands importés en Suisse contre un siège suisse exporté en Allemagne. Pour les meubles en général, sièges exceptés, le rapport est moins marqué avec un peu plus de quatre cent millions d'importations d'Allemagne en Suisse pour un peu plus de cent cinquante millions d'exportations. La statistique de l'année 1995 confirme ces tendances. Toutes importations confondues, la Suisse achète plus de deux milliards et demi de francs de meubles par année et en exporte pour huit cent vingt-huit millions.
Quel est le montant global du marché suisse de l'ameublement? Faut-il parler d'ameublement privé ou y inclure la part importante des bureaux? La statistique fédérale a tranché en mettant ensemble meubles pour bureaux, cuisines, chambres à coucher et «autres», d'une part, sièges d'autre part. Ce marché global était évalué entre trois et quatre milliards à la fin des années quatre-vingt. Il a très peu progressé mais il se maintient à un niveau suffisamment important pour que le consommateur suisse se situe, avec son voisin allemand, parmi les meilleurs acheteurs de meubles du monde en ce qui concerne le meuble de qualité. Dans l'ordre de préférence, le consommateur suisse choisit ce qui vient d'Allemagne fédérale, d'Italie et de France. Dans les meubles à bas prix, des pays comme la Roumanie assument la plus grande part du marché. Les meubles «made in Switzerland» ne participent à ce marché global que pour un petit quart.
L'organisation du commerce de meubles n'est pas une exclusivité romande. De l'autre côté de la Sarine, les professionnels ont également éprouvé le besoin de se regrouper. La SMFV (initiales en allemand pouvant se traduire par une formule proche de celle de l'ARPA) qui regroupe une cinquantaine de négociants de taille moyenne, tente, elle aussi, d'organiser un secteur qui bouge avec une part importante – plus de 60% des échanges – en mains du commerce spécialisé. La part des meubles prêts à l'emporter représente aujourd'hui près de 15% du marché, ce qui est significatif.