

LETTRE OUVERTE A COMPUSA

**RECHERCHE COMPETITEUR LOYAL DESESPEREMENT**

A l'attention de monsieur Dick FONTAINE

Monsieur le Président,

Tout d'abord, nous vous souhaitons bienvenue en France, et une bonne réussite pour votre investissement dans Micromania. Nous en profitons pour vous demander d'examiner les pratiques répétées de concurrence déloyale dont nos clients revendeurs se plaignent depuis plusieurs années concernant le non-respect du Day One par l'enseigne Micromania que vous venez d'acquérir.

Le respect du Day One est un sujet sensible et vital, en France comme partout en Europe. Le respect du Day One, jour de première mise en vente des produits, figure en général dans les conditions générales de vente des éditeurs, notamment pour garantir et assurer à tous les distributeurs des conditions équivalentes, et donc loyales, de concurrence. Il y a eu notamment en France tout un travail de réflexion mené, et une charte pour en préciser les enjeux a même été établie par l'association Day One. Dans une profession comme la nôtre, nous pensons qu'il est important que les règles du jeu s'inscrivent dans le cadre des usages loyaux du commerce soient respectées par tous, à commencer par les principaux acteurs tels que Micromania, car ces acteurs doivent être des modèles pour les autres, et les garants d'une concurrence loyale.

C'est aussi une exigence que nous nous devons d'avoir vis-à-vis de notre clientèle jeune en majorité, car sinon, comment pourrions être exigeants vis-à-vis d'eux sur le sujet du piratage par exemple, ou d'autres sujets si nos entreprises ne respectent pas les règles. Nous nous devons d'être exemplaires.

En France, notre société Innelec Multimédia sert plus de 3400 revendeurs de toute taille, et nous avons réalisé, sur notre dernier exercice, 169 millions d'euros de chiffre d'affaires. Notre mission est donc de contribuer à fournir à tous ces clients qui nous font confiance, un environnement de travail sain et loyal et le respect du Day One en fait partie intégrante. Nous ne sommes pas un fournisseur de Micromania, et nous n'envisageons pas de le devenir. Nous nous exprimons donc librement et sans crainte, contrairement à une partie des fournisseurs de Micromania qui n'osent ni s'exprimer, ni imposer le respect du Day One, ni sévir par peur de rétorsion commerciale, car vous le savez bien, l'enseigne Micromania pèse lourd avec plus de 20% du marché français.

Les informations à notre disposition montrent :

- Que très systématiquement Micromania utilise tout dérapage, même modeste, même localisé, de ses concurrents pour vendre avant la date du Day One de façon étendue,
- Que Micromania a développé tout un système de veille pour justifier des réactions que nous estimons disproportionnées.
- Que Micromania incite ses clients à réserver à l'avance, les informe par SMS de l'arrivée du jeu et que ces mêmes clients, par divers moyens, obtiennent de Micromania, dans bon nombre de cas le jeu avant la date du Day One.

Certains prétendent même que de nombreux MICROMANIA vendraient les jeux sous le manteau, sans ticket de caisse, avant la date du Day One et procéderaient a posteriori aux régularisations, mais nous voulons croire que cette rumeur est sans fondement.

Si ces pratiques de non-respect du Day One n'avaient pas eu lieu, je ne suis pas sûr que le chiffre d'affaires réel de Micromania aurait justifié les 700 millions de dollars que vous avez payé pour cette acquisition. J'entends par chiffre d'affaires réel, le chiffre d'affaires réalisé à partir du Day One et pas avant, et l'élimination du chiffre d'affaires réalisé ensuite avec la fraction des clients acquis durablement de ce fait, clients dont la principale motivation est de bénéficier des jeux avant la date de sortie Day One. Pour préciser ma pensée, il est assez généralement admis que, sur la première semaine, les ventes d'un magasin qui ne respecte pas le Day One peuvent être jusqu'à 50% supérieures aux ventes de ceux qui le respectent ; il est aussi patent que la clientèle ainsi fidélisée de façon frauduleuse, génère d'autres ventes additionnelles. L'enseigne qui ne respecte pas le Day One étant jugée : performante. Vous conviendrez que ce n'est pas acceptable.

Monsieur le Président, je suis à votre disposition pour vous rencontrer en France ou aux USA et vous fournir à cette occasion, les éléments factuels à ma disposition et échanger avec vous. J'encourage ceux qui me lisent, quels qu'ils soient, à témoigner ou à m'envoyer leurs éléments à l'adresse : [dayone2@innelec.com](mailto:dayone2@innelec.com). Je vous encourage de votre côté, à faire tourner par vos équipes d'audit, les ordinateurs de Micromania et à chiffrer référence par référence, les ventes faites depuis ces trois dernières années avant le jour officiel du Day One. Nous pourrions alors parler ensemble sur la base d'éléments factuels et je l'espère retrouver en France, une concurrence saine et loyale car cette situation ne peut plus durer.

Veillez agréer monsieur le Président, mes meilleures salutations.

Denis THEBAUD  
Président Directeur Général

INNELEC MULTIMEDIA  
45 rue Delizy – 93692 Pantin Cedex  
Tel. 01 48 10 55 55  
Fax. 01 48 91 29 12