

L'ORÉAL ET LA « *MAFIYA* » RUSSE

**Le Livre Blanc
du
marché noir
organisé en Russie par
L'ORÉAL (PBI)
en recourant aux services du
crime organisé russe**

**Dossier et documents
présentés par
Janez Mercun
Ancien Président-Directeur Général
Temtrade**

www.temtradecontreloreal.fr

Droit de réponse de L'Oréal

Réponse de Janez Mercun

Juillet 2018

Qu'est-ce qu'un marché noir ?

Selon le *Dico du commerce international*, « le marché noir est un circuit organisé souvent au niveau mondial par des bandes mafieuses qui commercialisent des produits illicites comme les armes, la drogue ou encore des oeuvres d'art, mais aussi des produits licites fortement taxés, par exemple, l'alcool ou les cigarettes. Il est apparenté à la contrebande en ceci que les restrictions réglementaires et fiscales du pouvoir en place sont contournées. »

Qu'est-ce qu'un marché gris ?

« C'est un marché qui échappe au contrôle d'une entreprise par l'existence de circuit parallèle ou à cause de la contrefaçon. Sur ce type de marché s'échangent des biens par des canaux de distribution qui, s'ils sont légaux, ne sont pas autorisés par le fabricant original. »

Source : <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/marche-noir.html>

PRÉFACE

Ce site internet documente le marché noir que la direction générale de L'Oréal a organisé en Russie, Biélorussie et Ukraine, pour les produits de sa Division Luxe (PBI) : *Lancôme, Guy Laroche, Ted Lapidus, Cacharel, Fidji, Anaïs Anaïs...* de 1995 à 2000.

Pour organiser ce marché noir, le top management de L'Oréal a recouru directement aux services du crime organisé russe (*mafija*) contrôlés par quelques-uns de ses *parrains* les plus « efficaces » : Shabtaï von Kalmanovich (assassiné en 2009), Semyon Mogilevich (longtemps placé sur la liste des criminels les plus recherchés (*Most Wanted*) du FBI), Vladimir Nekrasov, le « milliardaire des cosmétiques », Viktor Bout le « marchand de la mort »...

Ce site est unique en ce qu'il détaille concrètement un cas, emblématique, de collaboration symbiotique (*joint venture*) entre une société phare du CAC 40 et le crime organisé russe – une collaboration propre à interpeller.

Le marché noir russe de L'Oréal n'a pas été un simple avatar, mais un effort concerté, réfléchi pour s'assurer un courant d'affaires à long terme, *institutionnalisé*, totalement intégré aux objectifs financiers de la Division Luxe. A cet effet, la plupart de ses managers a adopté sans trop d'états d'âme les *business practices* propres aux opérateurs mafieux de ce marché noir.

***L'Escale*, première chaîne de parfumeries franchisées de Russie**

Or, plusieurs années auparavant, en 1992, L'Oréal avait octroyé à Temtrade¹ l'exclusivité des mêmes marques pour ces trois pays. La société suisse y finançait donc, entièrement à sa charge, le déploiement de la Distribution sélective². Elle créa ainsi la première chaîne de parfumeries franchisées à voir le jour en Russie qui comptait, en 1997, 66 parfumeries agréées à l'enseigne de *L'Escale*, exclusivement réservées aux marques de la Division Luxe jusqu'au début de 1998³, et que l'ampleur inouïe du marché noir allait frapper de plein fouet.

Corpus delicti

Un an après le début du marché noir, l'impact du marché noir sur la Distribution sélective est tel qu'il amène L'Oréal et Temtrade à conclure un Avenant aux contrats d'exclusivité (30 janvier 1998) censé rétablir des conditions de marché plus normales et contenir le marché noir par un effort conjugué des deux sociétés.

Mais l'Avenant resta sans aucun effet. De plus, pour L'Oréal, il réglait définitivement tout contentieux avec Temtrade au sujet du marché noir. Et L'Oréal ne donna jamais suite aux propositions de Temtrade pour le freiner, à défaut de le stopper.

S'il était impossible qu'un marché noir de cette importance n'impliquât pas un certain degré de complicité avec L'Oréal, Janez Mercun ne s'attendait pas à découvrir ultérieurement l'impensable – que ce marché noir avait été voulu, organisé et dirigé par L'Oréal au plus haut niveau et par les interlocuteurs mêmes avec qui il avait négocié et signé l'Avenant de janvier 1998 !

L'Avenant avait donc été négocié sur des prémisses mensongères. Le litige entre les deux sociétés se focalisa sur son annulation pour dol en raison de son caractère douteux. Mais la stratégie de L'Oréal s'avéra victorieuse en réussissant à bloquer l'information par une tactique d'artifices de procédure purement formels.

En dix-huit ans de procédure, la Justice française n'a donc pas été en mesure de se prononcer sur le fond de cette affaire.

L'Oréal a toujours refusé de produire les documents qu'elle était pourtant contractuellement obligée de fournir en vertu du droit suisse, celui-ci étant applicable à l'Avenant litigieux, et la Justice française n'a pas insisté. Il est déconcertant de constater que le seul cas où le droit suisse a été appliqué par le Tribunal de commerce l'a été lorsqu'il était favorable à L'Oréal.

La Justice n'a pas insisté non plus lorsque Lindsay Owen-Jones, PDG de L'Oréal au moment du marché noir russe organisé par la Société qu'il présidait, n'a pas fourni les pièces comptables qu'il était censé apporter lors de son interrogatoire par la Police judiciaire, qui les lui avait pourtant demandées dans sa convocation.

Un tournant capital

Si, au plan judiciaire, L'Oréal a réussi à bloquer l'information, ses manœuvres ont échoué sur un point, capital: discréditer Janez Mercun, PDG de Temtrade. La Cour de cassation par arrêt du 24 mai 2017 a cassé la condamnation à une amende civile de 3000 euros « pour procédure abusive reposant sur une intention de nuire », et le Tribunal correctionnel de Paris a prononcé le 28 novembre 2017 la relaxe de Janez Mercun « pour accusation de dénonciation calomnieuse. Ni le Procureur de la République ni L'Oréal n'ont fait appel. Ce jugement est définitif ».

La quasi-totalité des documents présentés ici a été soumise aux autorités judiciaires françaises lors des diverses procédures engagées à l'encontre de L'Oréal par Temtrade et le soussigné. Les autorités judiciaires les ont acceptés malgré les réserves exprimées par L'Oréal sur certains d'entre eux.

Huit procès-verbaux

Ce récit cite abondamment les procès-verbaux résultant de l'audition, en 2006-2008, de huit dirigeants de L'Oréal par la Police Judiciaire, Direction centrale de la Police Judiciaire, Sous-Direction de la Lutte contre la Criminalité Organisée et la Délinquance Financière, Division Nationale des Investigations Financières. Il s'agit de MM.

- **Guillaume Sanchez**, directeur du Département de la protection des marchés, PBI, PV 06/00053/06, 1^{er} décembre 2006
- **Olivier Loustalan**, directeur de la Zone Pays de l'Est, PBI, PV 06/00053/87, 13 décembre 2006
- **Olivier Carrobou**rg, directeur administratif et financier de PBI, directeur financier de la filiale Parmobel à Dubaï – PV 06/0053/19, 25 janvier 2007 – PV Scellé Carrobou
- UN (Témoignage/Retranscription d'une cassette audio) – PV Scellé Carrobou
- Deux (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur Fujitsu-Siemens)
- **Lindsay Owen-Jones**, président du conseil d'administration de L'Oréal, PV 06/00053/25, 21 février 2007
- **Serge Guisset**, directeur général adjoint de PBI, membre du conseil d'administration de Parmobel, PV 06/00053/48, 26 septembre 2007
- **Jean-Claude Bonnefoi**, directeur de Parmobel – PV 06/00053/89, 17 mars 2008
- **Gérard Guyot-Jeannin**, directeur général international de PBI de 1991 à 2000, membre du conseil d'administration de Parmobel, PV 06/00053/90, 18 mars 2008
- **Gilles Weil**, vice-président du Groupe L'Oréal et directeur général de PBI, président du conseil d'administration de Parmobel, PV 06/00053/104, 3 avril 2008.

Nous reprenons aussi largement le témoignage d'**Olivier Carrobourg**⁴ lors du procès que la société suisse Camasa SA avait intenté à Lausanne contre *L'Hebdo*, hebdomadaire de Suisse romande. La retranscription de ce témoignage a été acceptée par les autorités judiciaires françaises dans le cadre des procédures engagées par Temtrade et le soussigné.

L'Hebdo avait publié le 12 septembre 2002 un article intitulé *L'Oréal, les filières obscures du succès*⁵, qui présentait le marché noir de L'Oréal en Russie et mentionnait le rôle qu'y a joué le bureau de la société tessinoise Camasa à Moscou. Le litige engagé par Camasa a été réglé à l'amiable.

Nous avons également procédé à une analyse fouillée de l'implication de **Castres Saint-Martin**, directeur général adjoint, vice-président de la direction générale de l'administration et des finances du Groupe L'Oréal, dans le marché noir de L'Oréal en Russie, ainsi que d'une Note du conseil de L'Oréal, **Me Jean-Marie Degueldre**, avocat au Barreau de Paris adressée à Gilles Weil, vice-président de L'Oréal et directeur général de la Division Luxe (PBI) et à Pascal Castres Saint-Martin : ce document capital justifie l'organisation d'un marché noir par des raisons économiques et présente une série de conseils stratégiques que le management de L'Oréal au plus haut niveau a suivis à la lettre.

Précisons enfin que la société Temtrade est actuellement en cours de liquidation par suite de cessation volontaire d'activité.

Janez Mercun

Juin 2018

1 La société suisse Temtrade a été le distributeur et l'agent exclusif de la Division Luxe de L'Oréal de 1974 à fin 1999. Le courant d'affaires dégagé par son activité dans ce qui était alors l'URSS et ses pays satellites (jusqu'à l'effondrement des pays communistes entre la chute du Mur de Berlin le 9 novembre 1989 et la liquidation formelle de l'Union Soviétique le 20 août 1991) a été tel qu'il a permis à L'Oréal de financer son expansion mondiale (cf. Citation de Robert Salmon, p. 168) et de « construire sa filiale Cosmair aux Etats-Unis » (Opinion de Michel Somnolet, ancien vice président du Groupe L'Oréal en charge de l'administration et des finances (N° 2 du Groupe) - communication personnelle).

2 Stratégie de marketing fondée sur une limitation volontaire de points de vente luxueusement aménagés afin de renforcer l'image exclusive et prestigieuse des marques et des produits. Cf. p. 21.

3 À la demande insistante de PBI, Temtrade ouvrit, au début de 1998, ses parfumeries à l enseigne de L'Escale aux marques *Chanel, Christian Dior, Clarins, Clinique, Estée Lauder, Guerlain, Kenzo et Nina Ricci*. Elles continuèrent d'en être les « distributeurs agréés » en Russie, Ukraine et Biélorussie après la rupture des contrats avec L'Oréal le 31 décembre 1999. Temtrade vendit ses magasins en 2003.

4 Ce Témoignage constitue l'essentiel du Scellé Carrobourg Un, pp. 228-229.

5 Cf. Article reproduit intégralement p. 154.

Sommaire

I. Le marché noir russe de L'Oréal	6
1. Le marché noir russe de L'Oréal vu par ses dirigeants	7
2. Le marché noir russe de L'Oréal en bref	9
3. Caractéristiques du marché noir russe de L'Oréal	11
4. Règles et méthodes de travail du marché noir russe	13
5. « Circuit organisé » du marché noir russe de L'Oréal	14
6. Finalité du marché noir russe de L'Oréal et sa justification par ses dirigeants	15
– Finalité	15
– Justification	16
– Une comparaison impossible	18
– Pourquoi Janez Mercun a refusé de travailler avec Vladimir Nekrasov comme le souhaitait PBI	19
– Argumentation de Temtrade	20
– Présence de Temtrade en Russie	21
– Règles de la Distribution sélective	21
II. Dates marquantes du marché noir russe de L'Oréal	26
– Camouflage du marché noir russe à Dubaï – Septembre 1996	27
– Avenant aux contrats Temtrade – 30 Janvier 1998	28
– Saisie de Bruxelles – 20 mars 1998	29
– L'Oréal octroie l'exclusivité du marché russe à Star Beauté, émanation du crime organisé russe – 19 juin 1998	31
– Résiliation anticipée du contrat Star Beauté en 2004	33
– Déposition de Lindsay Owen Jones	35
– Relaxe de Janez Mercun	36

III. Partenaires clés du marché noir russe de L'Oréal : Moscou – Paris – Dubaï – Bâle	38
1. Partenaires du marché noir recrutés par L'Oréal en Russie	39
1.1. Arbat Prestige, Moscou, filière préférée de L'Oréal sur le marché noir russe	40
– Nébuleuse mafieuse gravitant autour d'Arbat Prestige	41
– Partenaires préférés de L'Oréal	42
– Shabtaï von Kalmanovich	43
– Semyon Yudkovich Mogilevich	46
– Vladimir Nekrasov	50
– Les dirigeants de L'Oréal connaissaient la réputation sulfureuse de leurs partenaires russes	52
– Profil d'Arbat Prestige	53
– La filière Nekrasov, clé du marché noir russe de L'Oréal	55
– Hermitage SA, Zoug (Suisse)	55
– Star Beauté Ltd, Londres	57
– Alvan Trading Ltd, Londres	58
– Viktor Bout	59
– Vyacheslav Kirillovich Ivankov	61
– Sergueï Mikhaïlov	62
1.2. LA FILIÈRE CAMASA-MOSCOU	64
2. Paris : Management de L'Oréal	66
2.1. Direction du groupe	66
– Lindsay Owen-Jones	66
– Gilles Weil	70
– Pascal Castres Saint-Martin	75
– Jean-Yves Frolet	76
2.2. Direction de PBI	78
– Gérard Guyot-Jeannin	78
– Serge Guisset	79
– Olivier Carrobourg	84
– Olivier Loustalan	85
3. Dubaï : Patrick Chalhoub	88
4. Bâle : Martin Rechberger	90
– Cascade de facturations – « Saisie de Bruxelles »	92

IV. Anatomie du marché noir russe de L'Oréal	94
1. Tout était décidé et dirigé par L'Oréal et PBI à Paris	95
– Marché noir russe ponctuel et marché noir russe institutionnel	96
– Le président-directeur général de L'Oréal savait	99
– Tout le monde était aux ordres de Paris	100
2. Mécanismes du marché noir russe – Paris	101
– Une activité clandestine au cœur de L'Oréal	101
– Camouflage à tous les niveaux	104
– Economie du marché noir russe	106
3. Mécanismes du marché noir russe – Dubaï	111
– Diagramme circuit du marché noir russe (Mme Awwad)	113
– Le tour de passe-passe de Dubaï	114
– Contrat de prestation de services entre Parmobel et Fitra	115
– Analyse du dividende de Parmobel	116
– Aspects organisationnels	117
– Parmobel	117
– Fitra International Ltd	118
4. Mécanismes du marché noir russe – Moscou	122
– Un contact privilégié : Claudine Kawiak	122
– Commandes	123
– Importation en Russie	123
– Distribution	123
V. Aspects juridiques	124
– Les contrats d'exclusivité avec Temtrade	125
– Crise ouverte avec L'Oréal	125
– La Note de Me Jean-Marie Degueudre	126
– L'Avenant du 30 Janvier 1998	127
– Résiliation des contrats	129
– Dix-huit ans de procédure	130

A – Procédure civile	132
– Recours	133
– Pourvoi en Cour de cassation	134
B – Procédure pénale	135
– Relaxe de Janez Mercun : 28 Novembre 2017	136
– Instruction atypique du dossier	136
– La faute caractérisée de Me Maurice Lantourne	138
– Error coram nobis	138
– Argumentation	138
VI. Aspects médiatiques	146
– Le Nouvel Observateur avait tout compris	147
– Première chaîne, TV Russe Unie	148
– Sélection d’articles de presse figurant au dossier	149
– Le Nouvel Observateur	150
– L’Hebdo	154
– Émission de la 1 ^{ère} Chaîne de TV Russie Unie (retranscription)	157
– L’Équipe Magazine	159
VII. Temtrade-L’Oréal : Une relation de confiance réciproque pendant vingt ans (1974-1994) qui finit dans des « circonstances déshonorantes » pour L’Oréal (PBI) (1995-1999)	166
– Un peu d’histoire	167
– Une belle aventure commerciale	168
– Distribution sélective	169
– Janez Mercun	171
– Temtrade SA	171
VIII. Chronologie	174
IX. Principales personnes citées	180

X. Procès verbaux	186
– Guillaume Sanchez	190
– Olivier Loustalan	200
– Olivier Carrobourg	212
– Sir Lindsay Owen-Jones	233
– Serge Guisset	241
– Jean-Claude Bonnefoi	255
– Gérard Guyot-Jeannin	264
– Gilles Weil	277
XI. Documents	288
– Note à Pascal Castres Saint-Martin et Gilles Weil	290
– Risque de diversion Moyen-Orient	294
– Fax à Patrick Chalhoub, 30 Mai 1997	300
– Contrat de prestation de services pour les entrepôts	303
– Lettre à Gilles Weil, 24 Novembre 1997	309
– Avenant aux contrats Temtrade, 30 Janvier 1998	311
– Contrat d'exclusivité, 20 Juin 1998	316
– Convention de séquestre, 20 Juin 1998	333
– Attestation des investissements en Russie au 31 décembre 1998	335
– Correspondance avec le Prof. Mencinger, Université de Ljubljana (Slovénie)	344
XII. Légal	348
XIII. Droit de réponse de L'Oréal	350
XIV. Réponse de Janez Mercun	354
– Une insinuation mensongère de plus de la part de L'Oréal	357

I

Le marché noir russe de L'Oréal

1. Le marché noir russe de L'Oréal vu par ses dirigeants

Citations extraites des procès-verbaux de l'instruction et des documents référencés dans ce dossier

Finalité

« L'important était le chiffre d'affaires réalisé. C'était bien une décision de la direction générale⁶ ».

« En effet, la décision de mener, officieusement, à côté du contrat avec M. Mercun, des affaires sur le marché russe relève d'une décision de la direction de la division. En tant que directeur administratif et financier de Zone avant M. Zanella, j'ai moi-même été témoin d'une réunion de M. Guisset (alors patron de la Zone) avec M. Guyot-Jeannin⁷ ainsi qu'à des échanges avec M. Cabane⁸. D'ailleurs, ce dernier en personne fixait le niveau de prix (tandis que la direction de la division validait les volumes), ces informations transmises à M. Guisset, puis à moi-même étaient ensuite adressées à Parmobel⁹ qui servait de base avancée de logistique (et qui utilisait comme vous le savez des sociétés écrans du Groupe Chalhoub qui ne faisait que suivre les instructions venant de la direction de Parmobel tant pour les prix que pour les volumes notamment en fonction des besoins financiers de la division)¹⁰ ».

Le business model adopté par PBI

« La marge pour l'importateur en Russie doit être obligatoirement faite à l'extérieur pour des raisons douanières et fiscales russes... en conséquence, l'approvisionnement du marché se fait sur le marché gris, notamment par le Moyen-Orient, l'Italie, la France, les USA, l'Allemagne, la Turquie, les duty free, etc. ... c'est-à-dire là où les importateurs russes trouvent des produits devenant ainsi compétitifs, puisque ne payant pas les droits de douane...¹¹ »

6 Jean-Claude Bonnefoi, directeur, Parmobel, filiale de L'Oréal à Dubaï, *Procès-verbal*, cf. p. 259.

7 Directeur général International, PBI.

8 Directeur financier, PBI.

9 Parmobel est une filiale de L'Oréal à Dubaï. Actionnaire minoritaire : Groupe Chalhoub, Dubaï. Sa vocation juridique était de canaliser le courant d'affaires généré par certains marchés moyen-orientaux desservis par le Groupe Chalhoub et non le marché noir russe de L'Oréal en Russie.

10 *Etude du Scellé N° Olivier Carrobourg DEUX* (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 280.

11 Me Jean-Marie Degueldre, conseil de L'Oréal, *Note du 6 janvier 1998*, cf. p. 291.

Le circuit du marché noir de PBI avec la *mafiya* russe

“ A cette époque, c’est-à-dire à fin 1996, Serge Guisset m’a dit que M. Patrick Chalhoub l’avait introduit auprès d’un nouveau distributeur russe qui s’appelait Vladimir Nekrasov, via l’intermédiaire de Claudine Kawiak... Il m’a précisé que ce nouveau circuit... allait faire intervenir Patrick Chalhoub, Claudine Kawiak et Vladimir Nekrasov... afin d’alimenter le marché russe.

“ Afin de laisser des marges en Suisse, M. Guisset m’a aussi précisé qu’un certain M. Rechberger allait intervenir... Ce circuit devait se mettre en place dès 1997.

“ Concrètement, M. Guisset m’a remis des listes de produits, et je devais vérifier avec Robert Dufrêne les quantités disponibles. Je devais ensuite les communiquer par téléphone à M. Rechberger. Le numéro de téléphone m’avait été donné par Serge Guisset. Il s’agissait d’un numéro en Suisse.

“ Serge Guisset m’a demandé de facturer Parmobel. Et ensuite Parmobel devait facturer Fitra, une société basée à Dubaï et appartenant aux Chalhoub. A Paris, la commande était traitée comme une commande de Parmobel¹² ».

Camouflage

“ Je n’ai pas trouvé rassurant que... personne n’ait été en mesure de me parler du circuit logistique : nous facturons Fitra, puis... Mystère !¹³ »

“ Aujourd’hui, les ventes incriminées... sont des ventes effectuées par la filiale PBI à Dubaï qui vend à une société tierce, Fitra, pour éviter d’exposer une filiale L’Oréal, et dont l’actionnaire est l’actionnaire minoritaire de la filiale de Dubaï... La filiale n’a jamais vendu, ou livré directement à l’URSS ; c’est la société Fitra qui achète et vend à des agents du Moyen-Orient, et vend également à des pays de l’ex-URSS, y compris la Russie, la Biélorussie et l’Ukraine¹⁴ ».

12 Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 222.

13 Guillaume Sanchez, *Risque de Diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

14 Me Jean-Marie Degueldre, Note du 6 janvier 1998, cf. p. 292.

Commissions en Suisse, rallonges pour les douanes russes

« Après des négociations extrêmement longues et difficiles, nous avons pu mettre au point une structure de prix... qui comprend... 15% de marge à Hermitage/Nekrasov à Genève, 30% de droits de douane. Les frais douaniers sont en réalité plus de 60%... Dans le cas qui nous concerne, une déclaration douanière est obtenue avec des droits qui coûtent entre 20 et 25% avec une rallonge officieuse de l'ordre de 5 à 10%¹⁵ ».

2. Le marché noir russe de L'Oréal en bref

Objectif stratégique

PBI a décidé d'exploiter systématiquement le potentiel du marché sauvage de la parfumerie en Russie, Biélorussie et Ukraine en fonction de ses objectifs financiers, à l'insu de son agent et distributeur exclusif, la société Temtrade.

Marques concernées : *Lancôme, Guy Laroche, Ted Lapidus, Cacharel, Fidji, Anaïs Anaïs...*

Tactique

Travailler dans la clandestinité pour se conformer au *modus operandi* de la *mafia* russe, qui contrôlait les distributeurs russes sous-traitant le marché noir russe pour le compte de L'Oréal.

Le système du marché noir russe

- Direction générale du marché noir : membres du management Groupe et de PBI à Paris.
- Produits, quantités et prix dictés par la direction générale de PBI en fonction de ses besoins financiers (Olivier Carroubourg).
- Institution d'une chaîne de commandement fortement hiérarchisée, restreinte et sans délégation de responsabilité par PBI à Paris.
- Dissimulation du courant d'affaires russe dans Parmobel, filiale de L'Oréal à Dubaï (actionnaire minoritaire : Groupe Chalhoub), dont la vocation juridique était de travailler avec le Groupe Chalhoub au Moyen-Orient et non en Russie.

¹⁵ Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

- L'activité officielle de PBI au Moyen-Orient a servi de paravent au marché noir russe.
- Utiliser l'actionnaire minoritaire de Parmobel, le Groupe Chalhoub, comme prête-nom pour masquer l'intervention directe de L'Oréal Paris sur le marché noir russe.
- Parmobel revendait donc *virtuellement* les produits destinés au marché noir russe à une société-écran du Groupe Chalhoub, Fitra International Ltd, qui, elle, livrait les filières de ce marché.
- La traçabilité des produits vendus sur le marché noir russe ne remontait pas en amont de Fitra/Chalhoub et Parmobel/Dubaï.

Principales caractéristiques

- Sous-traitance du marché noir russe à deux filières (1997-mars 1998) puis à une seule (mars 1998-31 décembre 1999), toutes deux contrôlées par le crime organisé russe.
- Assortiment spécial (essentiellement des parfums) pour le marché noir russe défini par PBI à Paris.
- Marquage des produits par codes-barres spécifiques pour le marché noir russe.
- Expéditions sur la Russie par fret aérien régulier de Dubaï et Sharjah via Genève ou Bruxelles (jusqu'en mars 1998) ou directement de Sharjah par les avions militaires russes de Viktor Bout.¹⁶ A l'embarquement, les produits étaient fréquemment mélangés à des contrefaçons¹⁷.
- Des produits de contrebande : sauf exception, les opérateurs russes ne payaient ni droits de douane ni TVA en Russie, les produits y étant importés illégalement.
- Les opérateurs du marché noir russe distribuaient les marques de PBI sur le marché sauvage de la parfumerie : kiosques, magasins *cash & carry*, hangars, grossistes et parfumeries de second ordre, à même la rue... Les prix étaient inférieurs de 40%, voire 60%, à ceux du marché officiel de la Distribution sélective dont Temtrade avait l'exclusivité.

Un système préjudiciable à l'image du groupe et de ses produits

- Lorsqu'il a demandé, à l'occasion d'une réunion de la direction de la Division Luxe à Dubaï en janvier 1999, qu'il soit mis fin au marché noir russe, Lindsay Owen-Jones, PDG du Groupe au moment du marché noir russe, a déclaré : « Ma préoccupation était la préservation de l'image de luxe des produits L'Oréal et je leur ai donc dit de mieux maîtriser les fuites de produits L'Oréal à l'étranger¹⁸ ».

¹⁶ Signe évident de l'ampleur des marges de ce marché noir, le transport aérien était peu utilisé en parfumerie parce que très coûteux. Communication personnelle.

¹⁷ Selon une source proche de Kurs à Moscou (filière Camasa-Moscou).

¹⁸ Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 239.

Un système peu rentable

Pour les actionnaires de L'Oréal, la rentabilité du marché noir russe *était* nettement inférieure à celle de la Distribution sélective assurée par Temtrade. Les marges étaient impactées par les coûts d'une logistique lourde : intermédiaires, frais d'entreposage et de gestion, fret aérien, inspections Veritas et SGS, assurances et frais jusqu'à Moscou... à la charge de L'Oréal en France et Parmobel à Dubaï, sans oublier l'incidence de frais cachés souvent créatifs. Sur la finalité et la justification du marché noir russe, cf. p. 15.

3. Caractéristiques du marché noir russe de L'Oréal

Analyse : Qu'est-ce qu'un marché noir ?

Selon le *Dico du commerce international*, « le **marché noir** est un **circuit organisé** souvent au niveau mondial par des **bandes mafieuses** qui commercialisent des produits illicites comme les armes, la drogue ou encore des oeuvres d'art, mais aussi des produits licites **fortement taxés**, par exemple, l'alcool ou les cigarettes. Il est apparenté à la contrebande en ceci que les restrictions réglementaires et fiscales du pouvoir en place sont contournées. »

De toute évidence, au vu de ce qui précède, le cas présenté ici est celui d'un **marché noir** : les parfums de luxe de L'Oréal étaient **fortement taxés** en Russie et le **circuit organisé** l'avait été par la direction générale elle-même, en recourant aux services de **bandes mafieuses**.

Des produits fortement taxés

En Russie, les taxes douanières et la TVA devaient être payées par l'importateur à l'arrivée des produits dans le pays, et se montaient à 52% de leur valeur.

Circuit organisé

Cf. p. 14 : Diagramme du marché noir russe de L'Oréal préparé par la Police judiciaire.

Bandes mafieuses

L'Oréal a recouru aux services d'individus appartenant tous à la *mafija* russe – et, de plus, parmi les plus efficaces :

- **Shabtaï von Kalmanovich**, le véritable patron d'Arbat Prestige jusqu'en 2004-2005, assassiné à Moscou le 2 novembre 2009.
- **Semyon Yudkovich Mogilevich**, autre parrain d'Arbat Prestige qui a figuré sur la liste des criminels les plus recherchés (*Most Wanted*) du FBI. Il a été arrêté avec

Vladimir Nekrasov en janvier 2008 pour fraude fiscale massive à Arbat Prestige. Tous deux ont été libérés après avoir fait 18 mois de prison.

- **Vladimir Nekrasov**, le *milliardaire russe des cosmétiques*, qui était à la tête d'Arbat Prestige (2/3 du marché noir russe de PBI de 1997 à mars 1998, ensuite 100% jusqu'au 31 décembre 1999). Agent **officiel** de PBI en Russie de 2000 à 2004. Dernier propriétaire d'Arbat Prestige avant sa faillite en 2009.
- **Vyacheslav Kirillovich Ivankov** (filière Arbat), alias **Yaponchik**, victime d'une tentative d'assassinat en juillet 2009 dont il décède le 9 octobre suivant.
- **Sergueï Mikhaïlov**, alias **Mikhas** (filière Arbat et proche d'Ivankov) arrêté et jugé en Suisse, mais relâché faute de preuves que Moscou a refusé de communiquer. Il vit aujourd'hui en Russie.
- **Andreï Bierling**, directeur de Camasa à Moscou, qui représentait 1/3 du marché noir russe de PBI de 1997 à mars 1998. Il s'agit d'une filiale de la société tessinoise **Camasa**, impliquée dans le scandale de blanchiment d'argent de la Bank of New York portant sur neuf milliards de dollars. Les bureaux de Camasa à Moscou se trouvaient au siège abritant exclusivement les sociétés de l'oligarque Boris Berezovski.
- **Oleg Berezovski**, personnage clé du scandale de la Bank of New York, neveu de l'oligarque Boris Berezovski.
- **Viktor Bout**, le *marchand de la mort*, céléberrissime trafiquant d'armes russes avec les pires régimes d'Afrique. Il possédait la plus importante flotte aérienne privée au monde qu'il sut mettre aussi au service de clients plus respectables comme le Programme Alimentaire Mondial des Nations-Unies et... une filiale de L'Oréal à Dubaï. Il purge actuellement une peine de 25 ans de prison pour terrorisme aux USA, assortie d'une amende de 15 millions de dollars.

4. Règles et méthodes de travail du marché noir russe

Une société qui décide de recourir aux services de *bandes mafieuses* comme l'a fait L'Oréal se voit aussi contrainte d'en adopter et d'en institutionnaliser les règles et les méthodes de travail bien particulières.

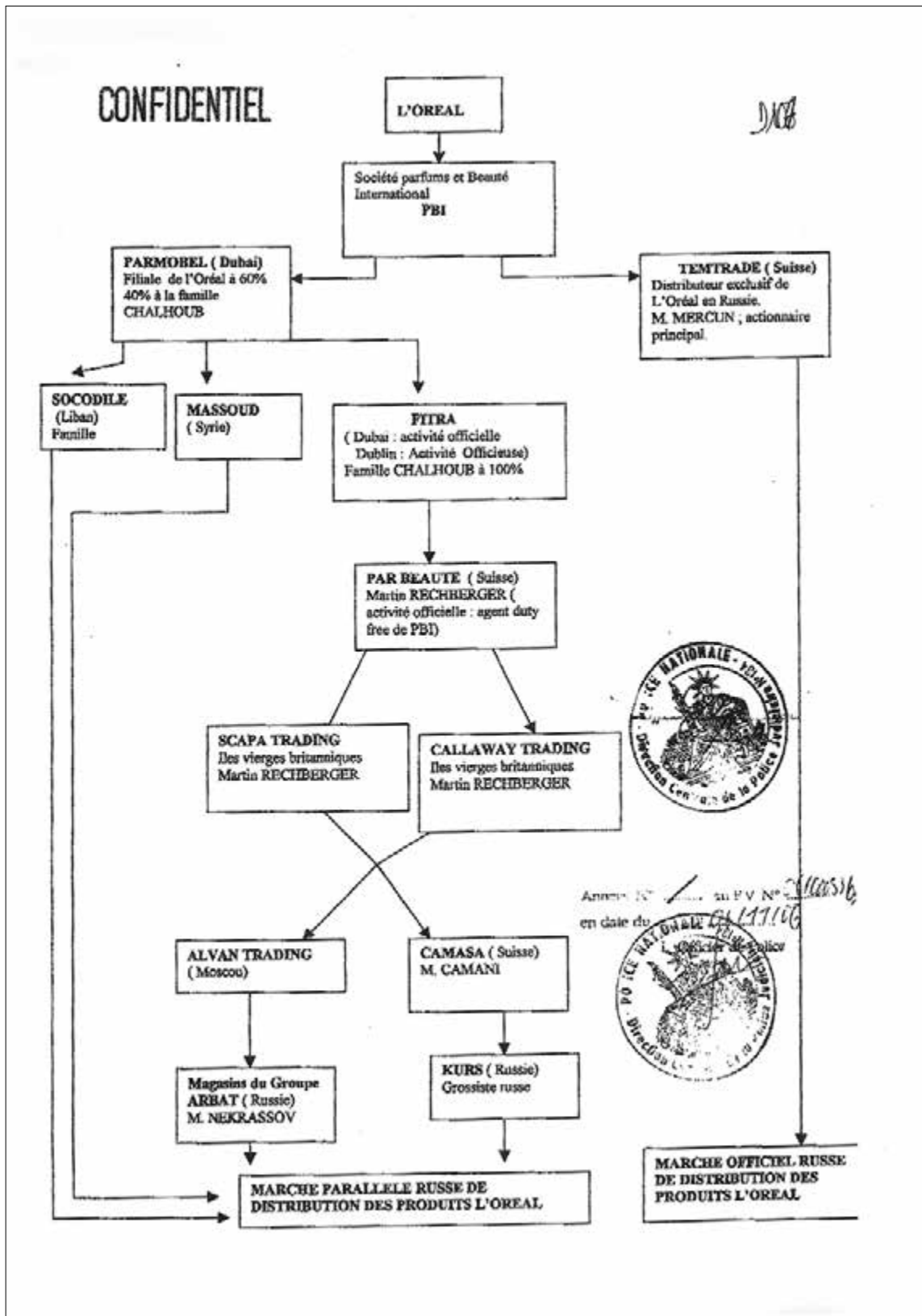
Exemples non-exhaustifs du marché noir russe tel que PBI l'a conçu et mis sur pied :

- Collaboration avec des individus qui ne sont pas des *parangons de vertu*¹⁹.
- Opacité totale, au sein et à l'extérieur du Groupe.
- Double comptabilité, sous-facturation systématique pour éviter les taxes fiscales et douanières, même si les cas où les opérateurs du marché noir avaient à s'en acquitter étaient très rares.
- Evasion fiscale.
- Elaboration de structures de prix incluant explicitement le paiement de commissions en Suisse et de *rallonges* pour amadouer les douanes russes.
- Acceptation de commissions, rétrocessions en faveur de parties prenantes au marché noir, des douaniers...
- Acceptation de paiements en liquide.
- Création de sociétés-écrans dans des paradis fiscaux pour faciliter les transactions et cascades de facturation dictées par les opérateurs russes du marché noir.
- Compromission avec le blanchiment des immenses profits dégagés par le marché noir russe (principalement par la Bank of New York), notamment pour payer les fournisseurs hors de Russie (dont L'Oréal).
- Contrebande systématique des produits vendus en Russie.
- Atteintes à l'image des marques de PBI et de L'Oréal. Points de vente indignes de L'Oréal : hangars, magasins *cash & carry*, kiosques, parfumeries peu soucieuses de l'intégrité et de l'origine des produits.
- Contamination des produits originaux par des contrefaçons.
- Risques de chantage et d'extorsion de fonds.

19 Guillaume Sanchez, *Risque de Diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

5. « Circuit organisé » du marché noir russe de L'Oréal

Diagramme préparé par la Police Judiciaire
Paris, 6 novembre 2006



6. Finalité du marché noir russe de L'Oréal et sa justification par ses dirigeants

Finalité

Une simple question d'opportunité commerciale ?

Déposition de Serge Guisset, chef opérateur du marché noir :

« A ce moment-là et depuis quelque temps déjà, les résultats de Mercun et de la société Temtrade étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme et nous y avons vu une opportunité commerciale de chiffres et de compensation de ce que M. Mercun ne faisait pas ²⁰ ».

Une simple question de stratégie financière ?

En organisant le marché noir de ses produits en Russie, la direction de L'Oréal au plus haut niveau s'est créé un nouveau marché qu'elle exploite en fonction des besoins financiers de la Division Luxe :

« En effet, la décision de mener, officieusement, à côté du contrat avec M. Mercun, des affaires sur le marché russe relève d'une décision de la direction de la division. En tant que directeur administratif et financier de Zone... j'ai moi-même été témoin d'une réunion de M. Guisset (alors patron de la Zone) avec M. Guyot-Jeannin ainsi qu'à des échanges avec M. Cabane ²¹. D'ailleurs, ce dernier en personne fixait le niveau de prix (tandis que la direction de la division validait les volumes), ces informations transmises à M. Guisset, puis à moi-même étaient ensuite adressées à Parmobel qui servait de base avancée de logistique (et qui utilisait comme vous le savez des sociétés-écrans du Groupe Chalhoub qui ne faisait que suivre les instructions venant de la direction de Parmobel tant pour les prix que pour les volumes notamment en fonction des besoins financiers de la Division) ²² ».

²⁰ Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 250.

²¹ Directeur financier, PBI.

²² *Etude du Scellé N° Olivier Carroubourg DEUX* (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 232.

Autre hypothèse évoquée dans la déposition du responsable du marché russe de PBI, Olivier Loustalan : Enrichissement personnel ?

“ Question : Selon vous, quel pourrait être l'intérêt des dirigeants de PBI à organiser eux-mêmes l'approvisionnement du marché gris en Russie ? »

“ Réponse : On peut soupçonner qu'il y avait un enrichissement personnel des dirigeants de PBI à organiser le marché gris en Russie, notamment à travers M. Chalhoub qui aurait pu leur verser des commissions. La seule volonté de réaliser un bon chiffre d'affaires ne me paraît pas suffisante²³ ».

Justification

Les procès-verbaux résultant de l'interrogatoire des dirigeants de L'Oréal et de PBI par le Juge d'instruction sont aussi intéressants par ce qu'ils ne disent pas que par ce qu'ils révèlent.

Plus on monte dans la hiérarchie, plus la décision de L'Oréal d'alimenter le marché sauvage de la parfumerie en Russie est présentée comme une décision purement commerciale destinée à compenser l'« *incapacité* » de Janez Mercun à satisfaire la demande « *énorme* » d'un marché qu'il n'aurait pas vu venir et qu'il ne voulait pas desservir.

Or, ce terme d'incapacité cache tout autre chose. Il permet aux responsables de L'Oréal de ne pas aborder la vraie raison pour laquelle Janez Mercun n'a pas voulu travailler avec Nekrasov : il ne voulait pas se compromettre avec la *mafiya* russe. De plus, parler d'*incapacité* permettait aussi au management de L'Oréal d'esquiver la question de l'illégalité du marché noir russe puisqu'il violait les contrats d'exclusivité Temtrade.

Dans leurs dépositions, les dirigeants de L'Oréal se gardent aussi de parler de la Distribution sélective.

- Puisqu'elle était tenue d'observer les règles très contraignantes de la Distribution sélective : limitation volontaire des points de vente, approbation de chaque magasin et de son emplacement par L'Oréal, offre de produits exclusivement réservée aux marques de PBI...²⁴, Temtrade ne pouvait pas concurrencer à armes égales les opérateurs du marché noir.

²³ Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 210.

²⁴ Voir *Encadré* p. 21.

« **Compenser ce que M. Mercun ne faisait pas** »
Déposition de Serge Guisset, chef opérateur du marché noir :

« A ce moment-là et depuis quelque temps déjà, les résultats de Mercun et de la société Temtrade étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme et nous y avons vu une opportunité commerciale de chiffres et de compensation de ce que M. Mercun ne faisait pas ²⁵ ».

« Les républiques en -stan [les ex-républiques soviétiques ²⁶] venant massivement acheter à Dubaï, M. Frolet a estimé que nous pouvions via Parmobel y aller franchement puisque nous ne risquions rien, il n'y avait en effet pas d'agent dans ces pays. Dans ce cadre-là, qu'une partie aille en Russie ne le choquait pas, c'était « tant pis pour Mercun » qui ne faisait pas bien son travail et n'allait de toute façon pas être renouvelé ²⁷. »

Inefficacité = Inadaptation (?)

Dans leurs dépositions sous serment, la plupart des dirigeants de L'Oréal estiment que Janez Mercun était inefficace parce qu'il n'avait pas su s'adapter à l'avènement de marchés concurrentiels ; il se serait habitué au monopole de fait dont il bénéficiait pendant la période communiste :

« M. Mercun avait été très efficace mais il n'a pas su s'adapter dans le cadre d'une distribution classique ²⁸ ».

« Il avait sur la première période le monopole des ventes sur le marché russe via le circuit officiel de la nomenklatura. Quand le marché russe s'est ouvert il a dû ouvrir ses propres boutiques, il en avait trois. Cette mise en concurrence ne lui a pas été bénéfique ²⁹ ».

« Quant au travail que Mercun aurait pu fournir, nous lui avons demandé à plusieurs reprises de développer son activité, ce qu'il n'a jamais fait, il était incapable de vendre plus ³⁰ ».

25 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 250.

26 Kazakhstan, Ouzbékistan, Tadjikistan, etc. Les dirigeants de L'Oréal préféraient parler d'« ex-républiques soviétiques », de « républiques musulmanes », ou encore de « républiques en -stan » pour éviter le mot « Russie » autant que possible. Les documents disponibles ne mentionnent AUCUNE livraison à destination de ces républiques.

27 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 252.

28 *Id.*, cf. p. 249.

29 Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 285

30 Gérard Guyot-Jeannin, *Procès-verbal*, cf. p. 274.

Une comparaison impossible

L'avis de Lindsay Owen-Jones, PDG de L'Oréal au moment du marché noir :

“ La comparaison entre les deux systèmes de vente à savoir du temps de l'Union soviétique et du temps de la Russie est impossible à mes yeux³¹ ».

Opinions contradictoires : « Le dynamisme de Temtrade »

Déposition de l'homme de terrain qu'était le responsable direct du marché russe, Olivier Loustalan :

“ [La Distribution sélective] des produits L'Oréal en Russie, en Biélorussie et en Ukraine par le biais de Temtrade a perduré de 1991 à 1997 et au-delà. Bien entendu l'activité s'est développée avec le temps, Temtrade a ouvert des filiales dans les trois pays susmentionnés, a ouvert progressivement de plus en plus de magasins et a mis en place des équipes commerciales et administratives. C'était un système dynamique.

“ Nous avons dû arriver à environ 18 magasins répartis sur la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine... Les produits qui alimentaient ces magasins... étaient directement envoyés par PBI aux trois filiales de Temtrade installées en Russie, en Biélorussie et en Ukraine...

“ Je précise qu'avec la suppression du rideau de fer à la fin des années 1980 et à la fin des centrales d'achat, le chiffre d'affaires en Russie a chuté dans un premier temps de façon extrêmement conséquente. Puis le dynamisme de Temtrade a relancé l'activité et a permis de la développer mais en 1997 nous n'avions pas encore atteint le niveau de chiffre d'affaire réalisé avant la chute du rideau de fer³² ».

“ Nous comptons sur Temtrade pour trouver des solutions astucieuses de distribution. De plus Temtrade était prêt à investir dans des magasins ce que n'aurait pas fait la filiale de L'Oréal³³ ».

31 Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 237.

32 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 207.

33 *Id.*, cf. p. 208.

Jean-Claude Bonnefoi, directeur de Parmobel jusqu'en 1998 :
« Personne ne m'a jamais dit que Mercun était inefficace ³⁴ ».

Patrick Chalhoub :
« Les produits PBI sont vendus par l'intermédiaire de M. Mercun qui leur présente une belle image ³⁵ ».

Gilles Weil :
« Enfin, ... la Distribution sélective se met en place... avec des magasins de grande qualité, et ce, malgré la crise ³⁶ ».

Pourquoi Janez Mercun a refusé de travailler avec Vladimir Nekrasov comme le souhaitait PBI

Le refus de M. Mercun vu par Gilles Weil...
« Notre ambition était que Temtrade ouvre la distribution aux nouveaux points de distribution, ce qu'il n'a jamais voulu faire. Dans ce cas il n'y aurait jamais eu aucun problème ³⁷ ».

« Le vrai problème était l'ouverture du marché et l'ouverture d'autres points de vente importants, notamment ceux de M. Nekrasov dont M. Mercun n'a pas voulu se rapprocher. ³⁸ »

... et par Serge Guisset :
« ... Nekrasov est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins. Mercun ne voulait pas travailler avec lui, s'agissant d'un concurrent ³⁹ ».

34 Jean-Claude Bonnefoi *Procès-verbal*, cf. p. 259.

35 Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

36 Gilles Weil, *Lettre à Temtrade*, 5 mai 1999.

37 Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 283.

38 *Id.*, cf. p. 285.

39 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 253.

Argumentation de Temtrade

Il est exact que Temtrade a refusé de travailler avec Vladimir Nekrasov et Arbat Prestige pour les raisons suivantes :

Les rares points de vente d'Arbat Prestige n'étaient pas tenus de se conformer aux règles de la Distribution sélective

- Vladimir Nekrasov et Arbat Prestige n'avaient en 1998 qu'un seul point de vente, sorte d'entrepôt dans la banlieue de Moscou où ils vendaient aux grossistes, distributeurs (détaillants non-agrégés) et trafiquants individuels.
→ Lorsque Patrick Chalhoub rencontra Vladimir Nekrasov à Moscou en mai 1997, celui-ci lui fit visiter *les bureaux en pleine rénovation et... [les] entrepôts d'Arbat Prestige*⁴⁰.
- Les produits distribués par Arbat Prestige étaient donc vendus fréquemment dans des kiosques, des parfumeries de second ordre, dans le métro, à proximité des WC publics, dans la rue, aux prix du marché noir.
- Arbat Prestige a ouvert trois magasins à Moscou en 2002. Son essor n'a réellement commencé qu'en 2003. PBI était parfaitement informée de cette situation. Les 50 magasins dont fait état Serge Guisset ont été ouverts entre 2003 et 2006. Aucun d'eux n'a jamais été conforme aux critères de la Distribution sélective que L'Oréal imposait à ses distributeurs et agents.

Une réputation douteuse

- Nous avons toujours soupçonné que Vladimir Nekrasov et Arbat Prestige faisaient partie de la *mafiya* russe, dont l'un des membres les plus éminents était Semyon Mogilevich. Ce soupçon s'est confirmé le 23 janvier 2008 avec l'arrestation de MM. Nekrasov et Mogilevich à Moscou, pour fraude fiscale concernant Arbat Prestige. Ils ont été tous les deux libérés en juillet 2009 après avoir fait 18 mois de prison, mais ils ont l'interdiction de voyager. Vladimir Nekrasov a été inculpé pour fraude fiscale massive en complicité avec Semyon Mogilevich.

⁴⁰ Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997. Nos italiques.

Présence de Temtrade en Russie

Points de vente en Russie*

En août 1991, Temtrade avait trois magasins principaux dans lesquels 80% des espaces de vente étaient consacrés aux produits des marques PBI : Moscou, Saint-Pétersbourg et Kiev. Au moment de la résiliation des contrats d'exclusivité (28 décembre 1998), Temtrade avait 68 points de vente, *shops & corners* à l'enseigne de *L'Escale* : ils formaient la première chaîne de parfumeries et de cosmétiques à avoir vu le jour en Russie, Ukraine et Biélorussie. De cette chaîne, 62 magasins étaient déjà opérationnels en 1996 lorsque L'Oréal a (1) prolongé son contrat avec Temtrade pour trois ans, à partir du 1er janvier 1997 et (2) décidé de créer le marché noir de ses propres produits en Russie en recrutant des entités émanant du crime organisé russe.

* Cf. *Attestation des investissements de Temtrade en Russie au 31 décembre 1998*, p. 335.

Règles de la Distribution sélective

- Nombre volontairement restreint de points de vente et uniquement à des distributeurs agréés.
- Interdiction de vente à des grossistes.
- Politique de prix fixée par L'Oréal à des niveaux identiques, voire supérieurs à la France.
- Prise en charge de tous les frais de publicité par Temtrade.
- Obligation de se conformer aux directives de L'Oréal en matière de décoration des magasins.
- Obligation de ne distribuer et vendre que les produits L'Oréal, et non les marques concurrentes, sauf en cas d'accord exprès de L'Oréal.
- Obligation d'offrir en permanence un assortiment complet de chaque marque.

En contrepartie, L'Oréal (PBI) s'engage envers son distributeur officiel à ne pas livrer les mêmes produits à des tiers sur les mêmes territoires.

Clause de non-concurrence / Ouverture à la concurrence

Jusqu'à fin 1997, Temtrade était liée par une clause de non-concurrence qui l'empêchait de distribuer d'autres marques que celles de PBI. A la demande de L'Oréal, précisée après modification du contrat, Temtrade a introduit des produits concurrents dans ses magasins (*Estée Lauder, Clinique, Chanel, Nina Ricci, Balmain, Guerlain, Kenzo, Christian Dior*) tout en réservant toujours un minimum de 40% de l'espace de vente aux produits de PBI.

Les responsables des marques concurrentes n'ont jamais eu à se plaindre de l'*inefficacité* de Janez Mercun. Ils sont restés fidèles à Temtrade après le 1er janvier 2000, lorsque tous les produits PBI ont été retirés de la vente.

Nevsky Prospekt 64, Leningrad (aujourd'hui Saint-Petersbourg)





Temtrade a ouvert son premier magasin en Russie, sous le nom de Lancôme Paris, le 1^{er} mars 1988, à Saint-Pétersbourg (Leningrad à l'époque). Son adresse, Nevsky Prospekt 64, était l'une des plus prestigieuses de la ville.

L'inauguration officielle a eu lieu en présence de Robert Salmon, vice-président du Groupe L'Oréal, Jean-Yves Frolet, fondateur et patron de la Division Luxe, et Olivier Loustalan, directeur de la Zone Pays de l'Est.

Temtrade était au bénéfice d'un bail octroyé par l'administration municipale (sous le régime communiste). Surface : 181 m².

En 1990, le magasin a été entièrement refait, réaménagé avec des espaces de vente ultra-modernes et luxueux, doté de nouvelles vitrines et une réduction de la surface réservée à l'administration et au stock.

En 1992, les nouvelles autorités municipales ont mis le magasin en vente dans le cadre d'enchères internationales remportées par Temtrade. Le certificat de privatisation et d'achat par la filiale russe de Temtrade, Temde Moscou, a été signé par Vladimir V. Poutine, à l'époque directeur du Comité des relations extérieures du Bureau du Maire, Anatoli Soltchak.

Lorsqu'il a été privatisé, le magasin de Temtrade a été renommé *L'Escale*.

II

Dates marquantes du marché noir russe de L'Oréal

Camouflage du marché noir russe à Dubaï – Septembre 1996

Gilles Weil, Serge Guisset et Patrick Chalhoub décident en septembre 1996 de constituer un stock spécial de produits pour le marché noir russe chez Fitra à Dubaï. Ce stock allait être considérable : 4 à 5 rangées de pelletiers d'une longueur d'environ 50 mètres chacune⁴¹ dans les meilleurs jours.

Camouflage des ventes du marché noir russe au sein du Groupe

La direction générale de PBI décide de cacher le courant d'affaires du marché noir russe dans celui de sa filiale Parmobel à Dubaï (actionnaire minoritaire : Groupe Chalhoub), dont la vocation juridique était de livrer les marchés moyen-orientaux desservis par le Groupe Chalhoub.

Camouflage du rôle direct de L'Oréal sur le marché noir russe

Parmobel vendait ensuite virtuellement ces produits à une société-écran du Groupe Chalhoub, Fitra, qui les revendait ensuite aux opérateurs russes du marché noir.

- *Formellement*, le marché noir russe était donc alimenté par des produits vendus par Fitra à Dubaï. La traçabilité des produits ne remontait pas en amont.

Des ventes virtuelles

Les ventes de Parmobel à Fitra étaient *virtuelles* : les produits restaient en effet la propriété de Parmobel en vertu d'un contrat de prestation de services entre Parmobel et Fitra. Aucune vente de Fitra ne pouvait avoir lieu sans l'autorisation expresse de Parmobel.

Financièrement, cependant, ces ventes dégageaient une marge en faveur de Parmobel qui a été le seul dividende que le marché noir russe ait rapporté à L'Oréal – un dividende modeste en raison, surtout, du coût de la logistique très lourde du marché noir russe.

Camouflage comptable

En France, les livres de PBI n'avaient qu'un compte global pour toutes les ventes à Parmobel (marché noir russe et courant d'affaires normal avec le Groupe Chalhoub).

De même, les livres de Parmobel n'avaient qu'un compte global pour les ventes à Fitra. Seule la comptabilité analytique permettait de retrouver les chiffres des ventes russes de PBI et de Parmobel.

⁴¹ Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 224.

Camouflage : un code-barres à deux niveaux de lecture

PBI avait créé un code-barres spécifique pour les produits du marché noir russe tout en veillant à dissimuler la destination réelle des produits grâce à deux niveaux de lecture:

1. La première lecture, dans les centrales d'expédition primaires en France, indiquait si le produit était à destination de Parmobel ou de Parmobel 2 ⁴².
2. La seconde, dans la centrale secondaire Parmobel à Dubaï, précisait la filière du marché noir russe à laquelle le produit avait été vendu : Fitra.doc (la principale) ou deux autres d'importance secondaire : Massoud, Socodile.

Camouflage « inter Fitra »

Raffinement supplémentaire : il existait deux sociétés appelées Fitra International appartenant au Groupe Chalhoub :

- Fitra International Ltd, domiciliée à Dublin (Irlande), avec une succursale à Dubaï. C'est par elle que transitait le courant d'affaires du marché noir russe. Patrick Chalhoub en était le *corporate secretary*.
- Fitra International FZE Est., domiciliée à Dubaï, pour le courant d'affaires officiel avec les duty free moyen-orientaux.

Grâce à cette homonymie, il était très facile de confondre ces deux filiales – une précaution supplémentaire pour dissimuler l'intervention directe de L'Oréal sur le marché noir russe.

Avenant aux contrats Temtrade – 30 Janvier 1998

L'Oréal et Temtrade signent le 30 janvier 1998 un Avenant ⁴³ censé rétablir le marché de la Distribution sélective en Russie et y contenir le marché noir.

En préambule, les deux parties reconnaissent que *les marchés russe, biélorusse et ukrainien sont perméables à la distribution parallèle et que PBI est incapable d'en assurer le contrôle.*

⁴² Stock de produits destinés au marché noir russe créé par L'Oréal à Dubaï.

⁴³ Reproduit intégralement p. 311.

PBI y affirme

« ... ne plus [pouvoir] garantir que des produits ne soient pas introduits [sur les marchés dont Temtrade avait l'exclusivité] par d'autres circuits... »,

être *incapable d'[en] exercer le contrôle* [des marchés russe, ukrainien et biélorusse], avant de conclure que

« la seule obligation de PBI et de ses filiales... est désormais de ne pas livrer directement sur le territoire concédé des produits à des distributeurs tiers aux contrats jusqu' au 31 décembre 1999 ».

Temtrade reçoit 20 millions de francs français (environ 3 millions d'euros) pour tout pré-judice passé, présent ou futur jusqu'à l'expiration des contrats en cours.

Janez Mercun ignorait alors que le marché noir russe était directement organisé par L'Oréal et que Gilles Weil et Gérard Guyot-Jeannin, signataires de l'Avenant pour L'Oréal, en étaient les principaux instigateurs !

Lorsque l'Avenant a été négocié, L'Oréal contrôlait *de facto*, par ses livraisons à Alvan Trading et à Camasa, le marché noir des produits dont Temtrade avait l'exclusivité en Russie, Biélorussie et Ukraine.

Au vu des faits qui ont été avérés ultérieurement, l'affirmation selon laquelle PBI était *incapable d'en assurer le contrôle* relève donc à la fois du mensonge et de la fraude.

L'Avenant n'a eu aucun impact sur le marché noir russe. Six semaines plus tard, 6.5 tonnes de produits PBI à destination du marché noir russe étaient saisis à Bruxelles, transitant entre Dubaï et Moscou.

Saisie de Bruxelles – 20 mars 1998

Le 20 mars 1998, les douanes belges saisissent 6.5 tonnes de produits L'Oréal (PBI) en transit à l'aéroport de Bruxelles–Zaventem, en provenance de Dubaï.

Les douanes avaient agi sur une information de L'Oréal selon laquelle il y aurait un doute sur l'authenticité des produits et la présence de faux. L'Oréal porte plainte auprès du Procureur du Roi.

En réalité :

- Les produits étaient authentiques. Dans son *Témoignage* (p. 221), Olivier Carrobourg écrit : « Le service de la sécurité des marchés qui avait eu accès à la marchandise, avait lu les codes-barres et avait identifié que les produits provenaient de Fitra.doc, qui était le nom de code du circuit de ces réexpéditions sur la Russie ».
- Les produits avaient été commandés par Camasa-Moscou. Une partie devait être dirigée non pas sur le marché noir russe mais livrée à la société Global Cosmetics, aux Etats-Unis, avant même de parvenir en Russie.
- La plainte déposée par L'Oréal en Belgique était donc mensongère, mais elle s'explique par deux raisons :
 1. PBI était obligée d'alléguer un cas de contrefaçon pour cacher son implication dans le marché noir russe.
 2. PBI savait que Camasa-Moscou allait revendre une partie de ces produits aux USA : il lui fallait créer une crise pour arrêter ces diversions et mettre fin à la filière Camasa-Moscou.
- L'Oréal retira discrètement sa plainte quelques mois plus tard.

« De hauts dirigeants du groupe sont impliqués... »

- Lors d'une réunion au siège de L'Oréal, Olivier Carrobourg rapporte qu'André Korcarz, qui y représentait Global Cosmetics, « pour se justifier, a expliqué que dans cette affaire de diversion, il y avait de hauts dirigeants du groupe qui étaient impliqués... Beaucoup plus tard, j'ai appris de M. Welbes [du Service de la sécurité des marchés de L'Oréal] que finalement il avait revu Korcarz après la saisie de 1998 et qu'il en avait appris de belles. C'est l'expression même qu'il avait employée ⁴⁴ ».

Après cette saisie, L'Oréal travailla exclusivement avec Arbat Prestige sur le marché noir russe jusqu'à ce que celui-ci prenne fin le 31 décembre 1999.

- « A l'issue de cette saisie en douane en 1998, Serge Guisset m'avait confié qu'il en avait marre de ces conneries [sic], c'était exactement ses termes et qu'il voulait à tout prix arrêter les circuits russes car il n'était pas payé pour cela ⁴⁵ ».

⁴⁴ Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 224-225.

⁴⁵ *Id.*, cf. p. 225.

L'Oréal octroie l'exclusivité du marché russe à Star Beauté, émanation du crime organisé russe – 19 juin 1998

Le 19 juin 1998, PBI octroie l'exclusivité du marché russe pour dix ans dès le 1er janvier 2000 à Star Beauté, société affiliée au circuit Arbat Prestige/Nekrasov.

Contrôlés par la *mafia* russe, les opérateurs du marché noir russe de L'Oréal sont ainsi promus agents officiels en Russie de la prestigieuse société française.

Les deux principaux responsables de la Division Luxe de L'Oréal, Gilles Weil et Gérard Guyot-Jeannin, étaient à la manœuvre :

- Gérard Guyot-Jeannin, bras droit de Gilles Weil, a signé le contrat d'exclusivité,
- Gilles Weil a signé la convention de séquestre libérant Star Beauté des obligations de la Distribution sélective ⁴⁶. N'ayant aucun magasin, Star Beauté obtenait ainsi le feu vert du patron de la Division Luxe de L'Oréal pour en vendre les marques réservées à la Distribution sélective dans des kiosques, parfumeries de second ordre, magasins *cash & carry* et autres hangars, à même la rue.
→ En accordant l'exclusivité du marché russe à une société contrôlée par Arbat Prestige/Alvan Trading, L'Oréal répondait au souhait de Vladimir Nekrasov qui avait fait part à Patrick Chalhoub de son « *espoir de pouvoir un jour représenter PBI ou s'associer à PBI* ⁴⁷ ».

Star Beauté : fiche d'identité

- Contrôlée par Hermitage SA domiciliée à Zoug (51%) et Colfield (49%) dans les Îles Vierges Britanniques, Star Beauté était dirigée par Claudine Kawiak et Malik Youyou. Hermitage SA et Colfield étaient à leur tour les filiales d'Alvan Trading (filiale Nekrasov), qui avait des bureaux à Moscou, Londres et Dubaï. Alvan Trading et Arbat Prestige avaient les mêmes numéros de téléphone et de fax à Moscou.
- Star Beauté n'avait pas d'existence légale lorsque ce contrat d'exclusivité a été signé avec L'Oréal. Elle n'a été légalement constituée à Londres que cinq semaines plus

⁴⁶ Obligations de la Distribution sélective : cf. p. 21.

⁴⁷ Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

tard, le 24 juillet 1998, par Malik Youyou, « *personnage controversé*⁴⁸ » selon une source proche de l'industrie horlogère, retrouvée en 2015 sur Internet.

Une validité exceptionnelle de 10 ans

PBI s'est engagée envers Star Beauté pour 10 ans au lieu de trois, comme elle le faisait normalement avec ses agents.

“ Je pense même que la direction juridique du groupe les couvrait également [Serge Guisset et ses collègues travaillant pour le marché noir russe] au vu de la longévité du contrat accordé plus tard à Mme Kawiak, agent exclusif L'Oréal luxe en Russie⁴⁹ ».

→ Cette validité de 10 ans, tout à fait inhabituelle, pourrait suggérer que la résiliation anticipée du contrat, au prix fort, avait été programmée dès la signature du contrat en 1998. Cf. « Résiliation anticipée du contrat Star Beauté », p. 33.

Particularités juridiques

- Le contrat d'exclusivité impose les règles strictes de la Distribution sélective dans l'Art. VI (surtout §3) et les Annexes I, II et III.
- La convention de séquestre ultrasecrète signée le même jour stipule, *grosso modo*, que l'art. VI de ce contrat ne s'appliquera pas. La procédure d'infraction énoncée par l'art. XII §2 est donc neutralisée si Star Beauté vend à des détaillants ne répondant pas aux critères de sélectivité. La convention neutralise également la clause de l'art. XIII §3 al. 2 (résiliation sans indemnité conformément aux dispositions de l'art. XII).
- Le point 2 du contrat d'exclusivité précise que « PBI a concédé à la société Temtrade les droits de distribution de la marque Lancôme pour la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine ; le contrat liant PBI à la société Temtrade prendra fin le 31 décembre 1999 ».

⁴⁸ « On commence à parler beaucoup du dossier Hermitage en Russie, puisque plusieurs « amis » du président Poutine sont liés à cette affaire, entre autres Malik Youyou, personnage controversé qu'on dit lié à l'ex-KGB [on ne prête qu'aux riches], qui a longtemps tenu en mains la distribution en Russie des marques de Richemont et de L'Oréal... sur un marché aussi libéré que la Russie post-communiste, toutes les aventures économiques restaient possibles et de véritables fortunes ont été amassées en quelques années, jusqu'à ce que les gestionnaires reprennent la main sur les flibustiers du luxe. C'est tout ce folklore digne d'un polar financier que révèle l'affaire Hermitage... » - <http://www.businessmontres.com/les-sms-du-mardi/swatch-group-cartier-richemont-paragon-sincere-nick-hayek-hengdeli>.

⁴⁹ Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 210.

- Cette indication date du 19 juin 1998 mais ce n'est que **six mois plus tard**, le 28 décembre 1998, que PBI a informé Temtrade que ses contrats ne seraient pas renouvelés.
- Sans attendre, Star Beauté répand dès juillet 1998 l'information selon laquelle le contrat d'exclusivité de PBI allait changer.
- En septembre 1998, Janez Mercun rencontre Pascal Castres Saint-Martin, vice-président de L'Oréal en charge de l'administration et des finances, pour lui faire part de ses doléances au sujet du marché noir et l'informer que L'Oréal travaillait avec le crime organisé russe. Celui-ci l'écoute attentivement sans faire la moindre remarque d'importance. Pascal Castres Saint-Martin s'est référé à cette réunion dans une lettre à Janez Mercun datée du 16 avril 1999 : Lindsay Owen-Jones l'avait chargé de répondre au courrier qu'il avait reçu de Janez Mercun le 18 janvier 1999 :

« Vous aviez souhaité me rencontrer le 9 Septembre 1998 pour m'exposer que vous déteniez des informations mettant en cause certains collaborateurs de PBI. Force a été de constater, lors de cet entretien que vos informations étaient des allégations gratuites, tant vous même que votre avocat n'ayant pu produire aucun commencement de preuve de faits que vous alléguiez. Concernant la question des importations parallèles, celle-ci a été réglée par la conclusion de l'Avenant en date du 30 janvier 1998 ».

→ **C'est en recevant cette lettre que Janez Mercun et Temtrade ont décidé d'attaquer L'Oréal en faisant appel à tous les moyens juridiques à leur disposition.**

Résiliation anticipée du contrat Star Beauté en 2004

L'Oréal verse 29 millions d'euros sans aucune justification

Le contrat d'exclusivité pour la Russie que L'Oréal (PBI) signe avec Star Beauté le 19 juin 1998 a une validité de dix ans à compter du 1er janvier 2000.

L'Oréal le résilie prématurément au 31 décembre 2004, avec un préavis de six mois, en le rachetant au prix fort : 26 millions + 3 millions d'euros versés à des bénéficiaires restés inconnus à ce jour.

L'Oréal n'avait aucune indemnité à verser

En effet, si L'Oréal avait le droit (§XIII du contrat) de le résilier prématurément au 31 décembre 2004 moyennant paiement d'une indemnité calculée sur la base de 60% de la valeur FOB Paris des livraisons vers la Russie pendant l'année d'annulation (2004),

- L'Oréal ne devait s'acquitter d'aucune indemnité (Point 5, §XIII) en cas de changement dans l'actionnariat majoritaire de Star Beauté ou dans le management (Claudine Kawiak et/ou Malik Youyou).

Or,

- **l'actionnaire majoritaire de Star Beauté avait changé**
Colfield devint actionnaire majoritaire (49%, inchangé) le 4 septembre 2001, avec l'entrée au capital de la Compagnie Financière Rochebrune qui a repris un bloc d'actions de 28% vendu par Hermitage, dont la part est ainsi ramenée à 23%.
- **la direction générale de Star Beauté avait changé**
Claudine Kawiak avait quitté la direction de Star Beauté en novembre 2001 et la vice-présidence du conseil d'administration d'Hermitage le 24 septembre 2002.

Pourtant, L'Oréal (PBI) a versé 29 millions d'euros pour racheter ce contrat, et ce, sans aucune justification.

Un paiement de cette importance n'a pas pu avoir lieu sans l'aval de la présidence de L'Oréal. Et ses dirigeants sont les seuls à connaître le(s) bénéficiaire(s) de ce paiement en deux tranches de 26 millions et 3 millions d'euros.

Il est légitime de se demander :

- si la direction de L'Oréal a vraiment décidé, en toute indépendance, d'accorder contrat de dix ans à Star Beauté et de le résilier de manière anticipée quatre ans plus tard,

ou

- si elle n'avait pas, en 1997-1998, sous-estimé la capacité de nuire du crime organisé russe : n'aurait-elle pas eu la main forcée par des menaces d'extorsion ou de chantage dont Sergueï Mikhaïlov et Semyon Mogilevich, proches parrains d'Arbat Prestige, ont l'habitude ?

→ Lors d'une interview qu'il a accordée à la BBC le 1er mai 2014 à Vienne (Autriche), l'oligarque ukrainien Dmytro Firtash (www.bbc.com/news/world-europe-27235510) a déclaré que Mogilevich était l'un des principaux bénéficiaires authentiques de RusUkrEnerg et que sa pratique particulière des affaires était le chantage et l'extorsion. (Cf. www.bbc.com/news/world-europe-27235510).

Déposition de Lindsay Owen Jones

Président de L'Oréal – 21 Février 2007

Extrait du Procès-verbal de sa déposition sous serment :

« - **Question** : Préalablement à cette convocation, nous vous avons fait parvenir une
« liste de documents à nous fournir à savoir :

- Comptes clients Parmobel chez PBI de 1996 à 2001
- Factures PBI adressées à Parmobel de 1996 à 2001
- Compte client Fitra chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Fitra de 1996 à 2001
- Compte client Massoud chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Massoud de 1996 à 2001
- Compte client Socodile chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Socodile de 1996 à 2001
- DAS* 1 et 2 de Parmobel et PBI de 1996 à 2001.

« - **Avez-vous pu réunir ces documents ?**

« - **Réponse** : « Ces documents sont actuellement en cours de recherche. Je pense qu'ils pourront être réunis dans les semaines à venir ⁵⁰ ».

*Les DAS 2 de Parmobel et PBI sont des déclarations obligatoires à transmettre aux services fiscaux par tout contribuable (personne physique ou société) versant honoraires, commissions, remises commerciales, droits d'auteurs ou d'inventeurs (brevets). Ces documents doivent être actualisés chaque année. (Source : <https://www.l-expert-comptable.com>)

Lindsay Owen-Jones n'a pas fourni ces documents à la Police judiciaire et il n'y a aucune trace judiciaire que la Police judiciaire ou le juge d'instruction lui aient rappelé de s'exécuter.

→ **Après dix-huit ans de procédure, le modèle économique du marché noir russe de L'Oréal reste à éclaircir.**

⁵⁰ Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 239.

Relaxe de Janez Mercun

28 Novembre 2017

Après de longues procédures judiciaires :

- Procédure civile (1999-2007)
- 1 Recours
- 4 Recours en révision
- Assignation de Me Maurice Lantourne (en cours),

les manœuvres de L'Oréal, fondées sur la rétention de pièces capitales malgré ses obligations contractuelles et la demande expresse d'un juge d'instruction, ont échoué sur un point, essentiel : détruire la crédibilité de Janez Mercun.

La Cour de cassation par arrêt du 24 mai 2017 a cassé la condamnation à une amende civile de 3000 euros *pour procédure abusive reposant sur une intention de nuire* et le Tribunal correctionnel de Paris a prononcé le 28 novembre 2017 la relaxe de Janez Mercun « pour accusation de dénonciation calomnieuse. Ni le Procureur de la République ni L'Oréal n'ont fait appel. Ce jugement est définitif. »

Cependant, en dix-huit ans de procédure, vu la tactique d'artifices de procédure purement formels de L'Oréal, la Justice française n'a jamais pu aborder le fond de l'affaire.

III

Partenaires clés du marché noir
russe de L'Oréal :
Moscou – Paris – Dubaï – Bâle

1. Partenaires du marché noir recrutés par L'Oréal en Russie

La direction générale de L'Oréal a créé le marché noir de PBI en Russie en recourant aux services d'individus et d'entités appartenant aux cercles les plus efficaces du crime organisé russe. Elle a même fait de l'une des deux filières de ce marché noir, son agent officiel exclusif pour la Russie dès le 1^{er} janvier 2000.

Deux filières

- Le circuit Arbat Prestige (1997-1999), le plus important, avec 2/3 du marché noir russe jusqu'au printemps 1998.
- Le circuit Camasa-Moscou : environ 1/3 du chiffre d'affaires du marché noir de 1997 à mars 1998 lorsque L'Oréal y mit fin après l'affaire de la « Saisie de Bruxelles » dans laquelle ce circuit était impliqué.
- De mars 1998 à fin 1999, le circuit Arbat Prestige représenta 100% du marché noir. Il constitua une société dédiée, Star Beauté, pour qu'elle devienne l'agent exclusif de PBI au 1^{er} janvier 2000, à la fin des contrats Temtrade.

L'opérateur clé du marché noir russe de L'Oréal, contrôlé par la *mafiya*, devint ainsi l'agent officiel de l'une des plus prestigieuses sociétés françaises.

1.1. Arbat Prestige, Moscou, filière préférée de L'Oréal sur le marché noir russe

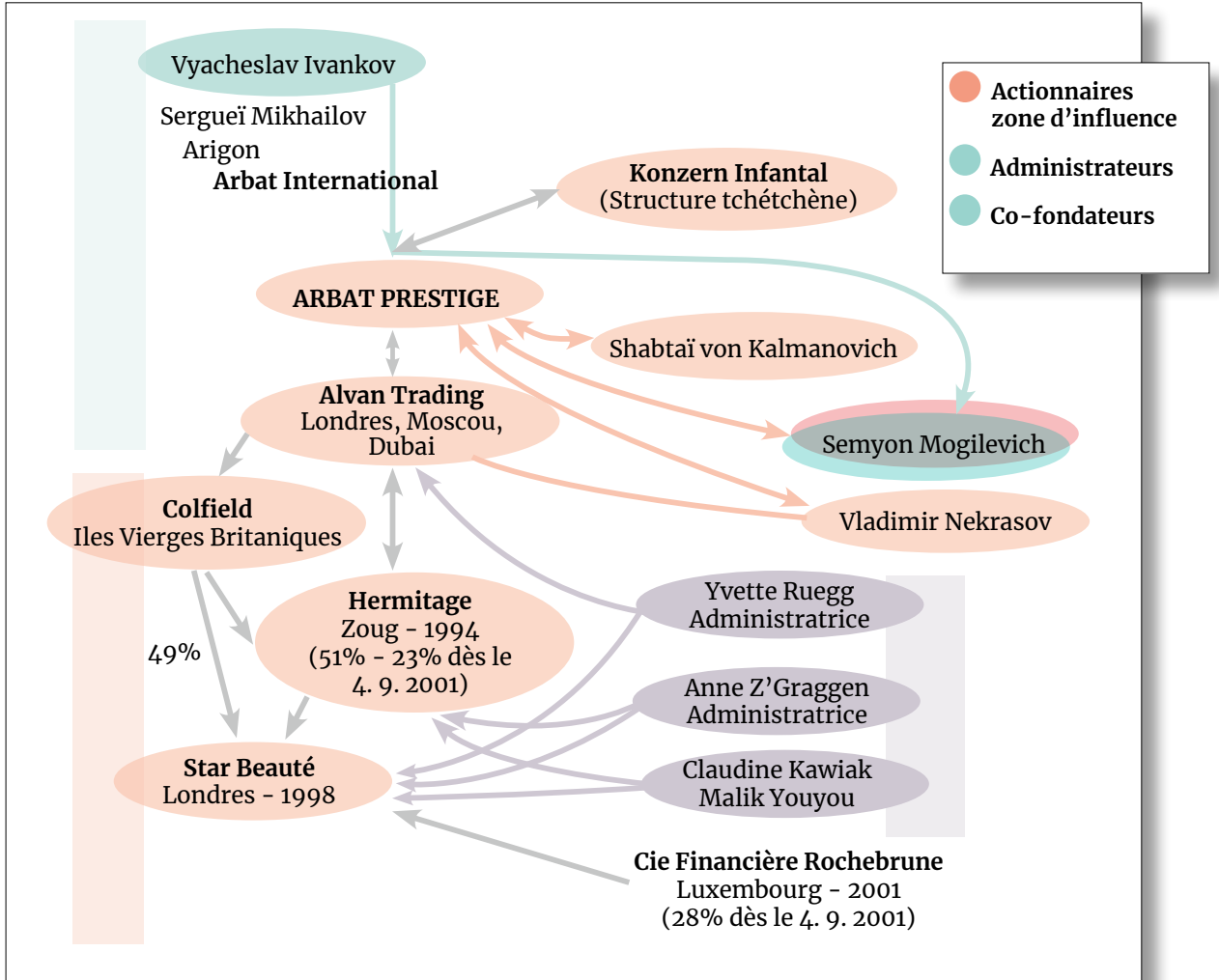
Arbat Prestige était contrôlée par la bande mafieuse la plus redoutable de Russie, comprenant des « célébrités mondiales » du crime organisé comme Shabtaï von Kalmanovich, Semyon Mogilevich, Vladimir Nekrasov, Vyacheslav Ivankov (alias *Yaponchik*), Sergueï Mikhaïlov (alias *Mikhas*).

Manifestement proches des milieux du KGB, qui les a généreusement traités, les principaux parrains gravitant autour d'Arbat Prestige sont tombés en disgrâce en 2008-2009 :

Deux ont été assassinés, quatre condamnés à des peines de prison

- **Shabtaï von Kalmanovich** a été assassiné le 2 novembre 2009 à Moscou.
- **Semyon Mogilevich** et **Vladimir Nekrasov** ont été arrêtés en janvier 2008 pour fraude fiscale massive à Arbat Prestige portant sur 115 millions de roubles, soit environ 2.5 millions d'euros, au titre des années 2005 et 2006. Après avoir passé près d'un an et demi en prison, ils ont été libérés en juillet 2009, blanchis en 2011 et vivent aujourd'hui à Moscou. Même en Russie, passe-t-on 18 mois en prison pour une affaire de 2.5 millions d'euros ?
- **Vyacheslav Kirillovich Ivankov** est mort le 9 octobre 2009 des blessures subies lors d'une tentative d'assassinat le 28 juillet 2009.
- **Viktor Bout**, le marchand de la mort, dont les avions transportaient les produits de PBI de Dubaï en Russie, purge actuellement une peine d'emprisonnement de 25 ans aux Etats-Unis pour terrorisme (il avait vendu des armes aux FARC).
- **Sergueï Mikhaïlov**, alias Mikhas, proche de Vyacheslav Ivankov, a été arrêté en Suisse en 1996. Il a été libéré deux ans plus tard, Moscou ayant refusé de soumettre à la justice suisse les pièces qui auraient permis de le condamner. Il vit actuellement près de Moscou.

Nébuleuse mafieuse gravitant autour d'Arbat Prestige



Partenaires préférés de L'Oréal

Filière Arbat Prestige

- Shabtaï von Kalmanovich
- Semyon Yudkovich Mogilevich
- Vladimir Nekrasov

Semyon Mogilevich (au premier plan) devant Vladimir Nekrasov lors de la cérémonie funèbre de Shabtaï von Kalmanovich organisée le 4 novembre 2009 au Centre sportif Vidnoïe près de Moscou, avant ses obsèques en Israël. Kalmanovich avait été assassiné à Moscou le 2 novembre 2009⁵¹.



51 http://visualrian.com/story/list_45148/494727.html pour les deux photographies.



Shabtaï von Kalmanovich

Propriétaire d'Arbat Prestige

Eléments biographiques ⁵²

« Né en 1947 à Kaunas (Lituanie) dans une famille pauvre d'origine juive, ingénieur chimiste, il ne tarde pas à rejoindre l'Armée soviétique. Lorsque ses supérieurs apprennent que sa famille allait émigrer en Israël, la section des affaires juives du KGB le convoque pour l'engager comme espion, ce qui accéléra les formalités d'émigration pour lui et sa famille. »

« Les Kalmanovich arrivent en Israël en 1971. Shabtaï s'inscrit au parti socialiste, travaille à la fois au Service de presse du gouvernement israélien et comme assistant parlementaire à la Knesset. Il a ainsi accès à des informations sur le Nativ, bureau de liaison israélien en contact avec les juifs soviétiques et d'autres pays du bloc communiste. Son supérieur au KGB lui demande de l'infiltrer et de recueillir des informations sur son activité, ce qu'il fait pendant 17 ans. »

« Kalmanovich devient un homme d'affaires prospère grâce aux fonds que le KGB met à sa disposition en Israël. Sa réussite lui permet de rencontrer d'importantes personnalités, notamment Mme Golda Meir, Premier Ministre ainsi que le brigadier général Dov Tamari, premier officier en chef des services de renseignements, que Kalmanovich invita à faire un grand voyage en Afrique tous frais payés. »

⁵² Source : https://en.wikipedia.org/wiki/Shabtai_Kalmanovich. Notre traduction.

« Il cultive aussi ses relations avec les parlementaires de la Knesset et se fait connaître dans la vie mondaine par les réceptions fastueuses qu'il donne dans sa villa, située dans un quartier chic de Tel Aviv. »

« Ses affaires commencent à péricliter dans les années 1980. Il est arrêté en Grande Bretagne en 1987, apparemment pour une affaire de faux chèques aux Etats-Unis. Il y est extradé mais, remis en liberté provisoire, il retourne en Israël où, accusé d'espionnage pour le KGB, il est condamné à sept ans de prison. Il est libéré après 5 ans de détention au motif qu'il pourrait jouer un rôle dans le rétablissement des relations diplomatiques entre la Russie et Israël. »

« Kalmanovich est assassiné le 2 novembre 2009 à Moscou par des tireurs à bord d'une Lada qui s'était approchée de sa Mercedes 500. La police moscovite a confirmé qu'il s'agissait d'un assassinat commis par des professionnels. L'assassin avait attendu que son véhicule s'arrête à un feu rouge pour tirer 10 coups. Vladimir Markin, policier qui participa à l'enquête, pense que son assassinat avait été commandité. »

Selon d'autres sources, les journaux russes ont esquissé le scénario suivant : Shabtaï von Kalmanovich, estimant qu'il avait la carrure nécessaire, aurait cherché à éliminer Vyacheslav Kirillovich Ivankov, qui meurt le 9 octobre 2009 des blessures subies lors d'une tentative d'assassinat le 28 juillet. Kalmanovich est assassiné trois semaines plus tard. Les deux assassinats s'expliqueraient donc par une rivalité entre gangs mafieux.

Commentant l'assassinat de Kalmanovich, Gennady Gudkov, membre de la Commission de sécurité de la Douma russe, a déclaré que tout était possible avec un homme dont le parcours a été si complexe.

Kalmanovich vu par *Le Magazine de L'Équipe*⁵³

Ce magazine en a raconté la vie romanesque dans son numéro du 17 janvier 2004 :

« Dans le livre de M. Robert I. Friedman, *La Mafia Rouge, Comment la pieuvre russe a envahi l'Amérique*⁵⁴, publié aux Etats-Unis en 2000, on retrouve celui qui ne s'appelle encore que *Kalmanovitch* en Afrique, menant d'étranges affaires. Le voilà en Sierra Leone où il trafique avec un mafieux russe de l'importation d'essence et de whisky. Il est chargé, aussi, de la sécurité personnelle du président Joseph Momoh, qu'il aurait sauvé d'une tentative d'assassinat. Momoh lui aurait alors alloué les principales concessions de pêche et de mines du pays. On le retrouve plus tard lié à Lucas Mangope, le président du Botswana,

⁵³ Article reproduit intégralement p. 159.

⁵⁴ Publié chez Little, Brown and Company, New York, 2000, l'ouvrage n'a pas été traduit en français. Concernant Kalmanovitch, cf. pp. 58-61, 98, 277 de l'édition américaine.

où il a fait venir des spécialistes israéliens de la sécurité pour entraîner la police et où, via sa société Liat, il a bâti un immense stade de football. Mais quand les rebelles enferment le président dans son stade, il est temps pour Chabtaï de se réfugier en Sierra Leone. Là, il aurait, selon Friedman, été menacé de mort par des mafieux russes et italiens qui auraient perdu trois millions de dollars à cause de lui. Pour payer ses dettes, Kalmanovitch détourne alors 27 millions de dollars de la Banque Merrill Lynch avec de faux chèques. En mai de la même année, au sortir d'un déjeuner avec le chef des services secrets israéliens du sud Liban, il est arrêté par Scotland Yard au Sheraton de Londres. Extradé aux Etats-Unis, il parvient à sauver sa tête grâce notamment à un politicien républicain qui vante sa *large réputation d'intégrité et son talent pour le business*. Libéré, il s'envole pour Israël où il est aussitôt emprisonné, accusé d'être un agent double au service du KGB et condamné à 9 ans de prison.... En mars 1993, il est libéré aux deux tiers de sa peine dans le cadre d'échanges d'espions négociés entre Israël et Mikhaïl Gorbatchev. »

Fournisseur de passeports israéliens pour son gang mafieux

Selon le rapport annuel 1995 du Service canadien de renseignements criminels, « plusieurs hommes de main de Semyon Mogilevich et Mogilevich lui-même ont la nationalité israélienne et des passeports israéliens. Shabtaï Kalmanovich (*sic*) est la source de ces passeports israéliens. Kalmanovich a fourni très rapidement des passeports israéliens aux membres de Solntsevskaja⁵⁵ et aux organisations contrôlées par Mogilevich. Au vu de la facilité avec laquelle Kalmanovich obtient apparemment ces documents officiels pour les membres des organisations Solntsevskaja et Mogilevich, Kalmanovich pourrait avoir ses entrées au gouvernement israélien ». Cette information, reprise par la CIA en 2001, a d'ailleurs été communiquée à tous les services de renseignements occidentaux dans une note signée de Kack Downing, directeur-adjoint de l'organisation américaine.

Kalmanovich, propriétaire réel d'Arbat Prestige

A deux reprises, Vladimir Nekrasov a formellement présenté Shabtaï von Kalmanovich comme étant le *patron réel* et le *propriétaire* d'Arbat Prestige aux représentants de Temtrade :

- **le 11 décembre 2001 à l'Hôtel National à Moscou.** Cette réunion avait eu lieu à la demande d'Arbat Prestige qui souhaitait que Temtrade lui livre les produits de Nina Ricci, ce que Janez Mercun a refusé (Arbat Prestige voulait obtenir ces produits de beauté parce qu'ils étaient accompagnés d'un certificat sanitaire officiel). Témoins et participants : pour Arbat Prestige, Shabtaï von Kalmanovich et son épouse Anastasia, Vladimir Nekrasov, François Gonnet, ainsi que 6 gardes du corps. Pour Temtrade, Thierry Colsenet, Otto Jochems, Janez Mercun.

55 Nom d'un quartier de Moscou devenu celui du gang le plus redouté du crime organisé russe.

- le 14 février 2002 dans les bureaux de M. von Kalmanovich à Moscou. Cette réunion s'est tenue à la demande de Vladimir Nekrasov et Shabtaï von Kalmanovich qui souhaitaient racheter les parfumeries franchisées à l'enseigne de *L'Escale* de Temtrade. Refus de Janez Mercun. Témoins et participants : pour Arbat Prestige, Shabtaï von Kalmanovich, Vladimir Nekrasov. Pour Temtrade, Janez Mercun.

Sources :

- Alain Rodier, Russie : Meurtre d'un ancien agent du KGB, Centre Français de recherche sur le Renseignement, Novembre 2009, www.cf2r.org.
- Le Magazine de L'Equipe, Paris, 17 janvier 2004.
- Robert I. Friedman, *Red Mafiya*, Ed. Little, Brown and Company, New York, 2000, pp. 58-91, 98, 277 (non traduit).
- The Moscow Times, 3 novembre 2009: <https://www.redtape.ru/forum/showthread.php/35549-Moscow-women-s-basketball-owner-gunned-down>.
- The Moscow Times, 6 novembre 2009: <http://old.themoscowtimes.com/sitemap/free/2009/11/article/spy-with-twisted-biography-is-laid-to-rest/388977.html>.

Semyon Yudkovich Mogilevich

Semyon Mogilevich, « l'un des mafieux russes les plus puissants du dernier quart du XX^e siècle », est considéré, « comme le pense la plupart des polices d'Europe et d'Amérique, comme le vrai *capo di tutti capi* du crime organisé russe, [il] a toujours deux coups d'avance sur les autres joueurs. Du billard⁵⁶ ».

Il s'est aussi fait connaître, selon les circonstances, sous des identités aussi variées que *Sergueï Schneider*, *Saiman*, *Suvorov*, *Telesh* et *Palagnyuk*.

Le FBI des Etats-Unis le place sur sa liste des dix personnes les plus recherchées⁵⁷ le 23 octobre 2009. Il en est retiré à fin 2016.

⁵⁶ Misha Glenny, *McMafia, Au coeur de la criminalité internationale*, Denoël, Paris, 2009, p. 118.

⁵⁷ https://archives.fbi.gov/archives/news/stories/2009/october/mogilevich_102109.

L'Hebdo, hebdomadaire publié à Lausanne, écrivait le 12 novembre 1998 : « Semion Mogilevich, dit Seva, basé à Budapest, est selon les rapports du FBI et de la police israélienne datés d'août 1996 à la tête d'une organisation criminelle implantée en Europe, en Amérique du Nord, au Moyen-Orient, dans les Caraïbes et en Amérique du Sud ». Ses activités: «Trafic d'armes et de matières radioactives, prostitution, drogue, meurtres commandités et blanchissage d'argent.» Toujours selon le FBI, Seva aurait créé plus d'une centaine de compagnies écrans et ouvert plusieurs comptes en banque au profit de la Solntsevskaja. Enfin, une société le lierait à Mikhaïlov: Arigon Ltd. Les enquêteurs américains décrivent Arigon Ltd comme le cœur de l'organisation de Seva. Et Arigon Ltd aurait été créée en 1990 avec la firme Arbat International contrôlée notamment par Mikhaïlov ».

Eléments biographiques

Mogilevich entre très tôt dans le crime organisé de grande envergure.

- Il commence par faire beaucoup d'argent en gardant pour lui le produit de la vente des biens – immobilier, bijoux, œuvres d'art... – dont devaient se séparer les milliers de Juifs soviétiques avant d'émigrer en Israël.
- Dans les années 1970/1980, il fonde une société d'import-export pétrolière, Arbat International, domiciliée à Alderney, dans le paradis fiscal Guernsey. L'un de ses associés, avec 25% du capital, n'est autre que Vyacheslav Ivankov, dit *Yaponchik*, gangster notoire, patron de la mafia russe aux Etats-Unis pendant un certain temps.

Informations complémentaires extraites de Wikipedia⁵⁸ :

- En 1991, Mogilevich épouse sa compagne hongroise Katalin Papp qui lui donne trois fils, s'installe en Hongrie, prend la nationalité hongroise. Il avait alors les nationalités russe, ukrainienne, israélienne et hongroise. Domicilié à Budapest dans une villa fortifiée, il investit dans de nombreuses sociétés, dont le fabricant d'armes « Army Co-op ».
- En 1994, il prend le contrôle d'Incombank, l'une des plus grandes banques privées de Russie, après avoir conclu un accord secret avec le président de la banque, Vladimir Vinogradov. Mogilevich dispose ainsi d'un accès direct aux marchés financiers internationaux.

⁵⁸ Tirés de la version anglaise de Wikipedia, qui diffère du site en français : https://fr.wikipedia.org/wiki/Semion_Mogilevich. Notre traduction.

- En mai 1995, la police tchèque part à l'assaut du restaurant *U Holubů* (propriétaire : Mogilevich) où un mafieux du groupe Solntsevo fêtait son anniversaire. Mogilevich et Sergueï Mikhaïlov, parrain du clan Solntsevo, étaient censés y participer. La police avait été informée que le clan Solntsevo allait tenter d'éliminer Mogilevich lors de cette fête en raison d'un conflit portant sur une somme de 5 millions de dollars. Deux cents participants (dont des dizaines de prostituées) sont arrêtés et emprisonnés, trente expulsés du pays. Mais Mogilevich, certainement prévenu par un chef de la police tchèque de mèche avec la mafia russe, n'était pas là⁵⁹.
- En 2006, dans une interview, le tsar de la lutte contre la corruption de l'administration Clinton, Jon Winer, déclare que « Semyon Mogilevich est le plus dangereux de tous les criminels dont je me sois occupé et je sais qu'il est responsable d'avoir commandité plusieurs assassinats ».
- Oleksender Turchynov, président de l'Ukraine ad interim en février 2014, a été entendu par la Justice ukrainienne en 2010 pour avoir détruit des documents concernant Semyon Mogilevich.
- Le journaliste Micha Glenny écrit que Mogilevich a toujours réussi à échapper à toutes les poursuites lancées contre lui partout dans le monde : « Il a le talent de ne jamais être au mauvais endroit au mauvais moment... L'ancien tsar de la lutte contre la corruption de l'administration Jon Winer est convaincu qu'il a commandité des assassinats ».

Le propriétaire d'Arbat Prestige ?

Semyon Mogilevich a toujours nié être le propriétaire d'Arbat Prestige. Pourtant, il semblerait avoir pris la main de Shabtaï von Kalmanovich après 2005, dans des circonstances peu claires.

Il est arrêté le 23 janvier 2008 à Moscou avec Vladimir Nekrasov, directeur de d'Arbat Prestige, pour *évasion fiscale massive* à Arbat Prestige.

- Selon la presse moscovite, Galina Telesh, l'une de ses ex-épouses, a détenu pendant quelques mois 34% du capital d'une société hongroise, OOO Rinvey, qui contrôlait 40% d'Arbat Prestige.
- Sa dernière ex-épouse, Olga Schneider - dont il portait le nom au moment de son arrestation (« M. Shneider ») - travaillait comme juriste à Arbat Prestige. Elle a été arrêtée quelques jours après son ex-mari.

59 https://fr.wikipedia.org/wiki/Semion_Mogilevich, légèrement modifiée.

Il sort de prison en juillet 2009 mais reste privé de passeport. Depuis, il a été blanchi des charges levées contre lui.

- « Pas plus Mikhaïlov que Mogilevich ne se déplacent désormais en Occident (bien que le second possède toujours son passeport israélien). Mais ils gambadent librement autour de Moscou, ne paraissent pas malheureux et en tout cas pas embêtés par l'Etat russe⁶⁰».

Sources :

- Peter Byrne, *New and Conflicting Details Emerge over Mogilevich's Alleged Involvement in Nation*, kyivpost.com, 10 December 2010. Retrouvé le 8 avril 8, 2014, cf. également http://en.wikipedia.org/wiki/Semion_Mogilevich.
- Agathe Duparc, Cathy Macherel, *L'Oréal, les filières obscures du succès*, L'Hebdo, Lausanne, 12 septembre 2002.
- Information sur Vladimir Nekrasov et Semyon Mogilevich obtenus par Temtrade auprès de la Chambre fédérale de commerce de Russie à Moscou (original russe, traduction certifiée en français).
- *Ekstra Bladet (Danemark)*, 27 janvier 2008, citant le FBI et la *Village Voice*: « La liste des crimes dont Mogilevich aurait à répondre est kilométrique: torture, meurtre, trafic d'armes et de stupéfiants, trafic de matériaux radioactifs, etc. ».
- Alain Rodier, *Arrestation d'un parrain du crime organisé*, Centre Français de recherche sur le Renseignement, 4 février 2008, www.cf2r.org.
- Roberto Saviano, *Extra pure – Voyage dans l'économie de la cocaïne*, Gallimard, Paris, 2014, p. 315-349.
- Karen Dawisha, *Putin's Kleptocracy—Who owns Russia ?* New York, septembre 2014, p. 328.
- *The Guardian*, 26 janvier 2008.
- *Kommersant*, 26 janvier 2008.
- *The Moscow Times*, 31 janvier, 1er février 2008.
- <http://www.itar-tass.com>, 14 August 2009, 12 :00 p. m.
- Associated Press, 27 juillet 2009, 03 :53 ET.
- *RIA-Novosti*, 23 October 2009, 13:03.
- <http://www.trcw.ru/en/articles/detail.php?print=yes&ID=1235>.

⁶⁰ Misha Glenny, *op. cit.*, p. 124.

Vladimir Nekrasov

Surnommé le *milliardaire russe des cosmétiques*, Vladimir Nekrasov, directeur général d'Arbat Prestige, a été le principal opérateur du marché noir russe pour le compte de L'Oréal de 1997 à 1999 avant d'en devenir l'agent officiel exclusif pour la Russie de 2000 à 2004. Il en était propriétaire lorsqu'Arbat Prestige fit faillite en 2009.

“ Nekrasov a, d'après ce que m'a dit P. Chalhoub, un profil *douteux* sur lequel je juge préférable de ne pas m'appesantir ⁶¹. »

Serge Guisset l'a rencontré, par l'intermédiaire de Claudine Kawiak et de Patrick Chalhoub, dans les locaux de Fitra à Dubaï en 1996 ⁶², Olivier Carrobourg, à Dubaï également, en 1998 : *Nous nous sommes dit uniquement bonjour et au revoir* ⁶³.

Vladimir Nekrasov a été arrêté en janvier 2008 à Moscou, en même temps que Semyon Mogilevich, pour *fraude fiscale massive* à Arbat Prestige – 115 millions de roubles, soit environ 2.5 millions d'euros, au titre des années 2005 et 2006. Après avoir passé près d'un an et demi en prison, tous deux ont été libérés en juillet 2009, blanchis en 2011 et vivent aujourd'hui à Moscou.

« Pour nous, il était très important d'être chez Nekrasov ».

Le Groupe Arbat Prestige est fréquemment mentionné dans les dépositions sous serment des dirigeants de L'Oréal :

Guillaume Sanchez

“ M. Patrick Chalhoub (...) m'a parlé pour la première fois de Vladimir Nekrasov qui était le détaillant qui montait en Russie sous l'enseigne Arbat. Il achetait des magasins bien placés à Moscou. M. Chalhoub m'a confirmé le démarrage d'un chiffre d'affaires important pour Parmobel notamment avec la filière de M. Nekrasov et son groupe Arbat Prestige ⁶⁴ ».

61 Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

62 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 253.

63 Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 225.

64 Guillaume Sanchez, *Procès-verbal*, cf. p. 197.

Serge Guisset

“ M. Nekrasov dirigeant la société Arbat pour la Russie et les pays en « stan » achetait à Massoud et Fitra... M. Nekrasov est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins... Pour nous, il était très important d'être chez Nekrasov⁶⁵ ».

Gilles Weil

“ M. Guisset ... a dû négocier l'ouverture d'un ou deux points de vente avec notre nouvel agent. Les relations avec Nekrasov ont débuté avec le nouvel agent. Nous n'en avons jamais eu avec lui du temps de Mercun⁶⁶ ».

Lindsay Owen-Jones

“ Je ne connais pas M. Nekrasov. Je connais l'existence du Groupe Arbat dont on m'a parlé lors de visites dans notre filiale en Russie. C'est un des grands leaders des chaînes de distribution en Russie⁶⁷ ».

Olivier Loustalan

“ Leurs témoignages (grossistes russes) se recoupaient avec ce que me disaient mes confrères de Dior, Givenchy... à savoir qu'Arbat Prestige était un intervenant clef dans le marché gris des parfums⁶⁸ ».

Cette position *incontournable d'intervenant clef* de Vladimir Nekrasov est donc l'argument utilisé par les dirigeants de L'Oréal pour justifier de travailler avec lui.

65 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 253.

66 Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 286.

67 Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 240.

68 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 209.

« Vladimir Nekrasov et ses 50 magasins »: la réalité est beaucoup plus nuancée

Vladimir Nekrasov n'avait pas cinquante magasins comme l'affirme Serge Guisset, mais un seul en 1998 et 2 au 31 décembre 1999, selon les recherches de Temtrade. Les 50 magasins dont fait état Serge Guisset ont été ouverts par Arbat Prestige entre 2003 et 2006.

Et Temtrade n'en n'avait pas que trois⁶⁹, comme le prétendait Gilles Weil :

« M. Mercun n'a lui conservé que 3 points de vente avec uniquement nos produits⁷⁰ »,

mais 66 au moment de la reconduction de ses contrats avec PBI (février 1997) et 68 points de vente à fin 1998, lorsque ceux-ci ont été résiliés.

Les dirigeants de L'Oréal connaissaient la réputation sulfureuse de leurs partenaires russes

Plus on s'élève dans la hiérarchie de L'Oréal, plus les dirigeants de PBI se font discrets sur la réputation plus que douteuse de Vladimir Nekrasov, réputation dont ils avaient pour-tant pleinement connaissance :

- **Le 25 mars 1997**, Janez Mercun informe personnellement Serge Guisset de la réputation sulfureuse de Vladimir Nekrasov. C'est un sujet qu'il reprend dans une télécopie à Serge Guisset le 6 mai 1997 dans laquelle il propose de faire un voyage à Moscou avec Guillaume Sanchez pour y étudier la situation et *visiter le show room et les entrepôts de M. Nekrasov – de préférence avec un agent de sécurité L'Oréal*.
- **Le 3 avril 1997**, Guillaume Sanchez informe Serge Guisset dans le même sens dans un rapport dont Gilles Weil, Gérard Guyot-Jeannin et Jean-Claude Bonnefoi ont reçu copie :
« Nekrasov a, d'après ce que m'a dit P. Chalhoub, un profil *douteux* sur lequel je juge préférable de ne pas m'appesantir⁷¹ ».
- **Le 6 mai 1997**, fax de Janez Marcun à Serge Guisset : « M. Nekrasov dédouane la marchandise d'une manière créative par des sociétés d'import qui ne paient qu'une fraction des taxes douanières et de la TVA... Leurs opérations sont illégales. Elles ont

69 Cf. Encadré p. 21 et *Attestation des investissements de Temtrade en Russie au 31.12.1998*, cf. p. 335.

70 Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 282.

71 Guillaume Sanchez, *Risque de Diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

été fondées par des *groupovki* spéciaux (le mot russe correspond à ce que les journaux français appellent la mafia) et sont liquidées (ou disparaissent tout simplement) après quelques mois d'activité dans les importations ».

- Le 22 mai 1997, Patrick Chalhoub, dans son mémorandum à Serge Guisset et Jean-Claude Bonnefoi, parle prudemment de Vladimir Nekrasov comme l'un des *interlocuteurs compliqués et mystérieux* avec qui il a eu affaire lors de son voyage à Moscou.

Sources :

- Portrait de Vladimir Nekrasov (consulté le 13 septembre 2011) :
- www.peoples.ru/undertake/light/vladimir-nekrasov.
- Moscow News, 18 avril 2011, consulté le 5 février 2015.
- <http://gangstersinc.tripod.com>, consulté le 23 février 2015.
- <http://www.trcw.ru/en/articles/detail.php?print=yes&ID=1235> (Consulté en septembre 2009).
- Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

Profil d'Arbat Prestige



« Cette société moscovite et son propriétaire, V. Nekrasov, apparaissent désormais comme le principal pourvoyeur du marché russe, pour nos produits. Ainsi à fin mars 1997, sur 7 millions de dollars réalisés, 5.8 millions l'auront été par ce canal...⁷² ».

Dirigée par Vladimir Nekrasov, le milliardaire russe des cosmétiques, Arbat Prestige, fondée en 1989, et ses sociétés affiliées (Alvan Trading, Star Beauté...) ont été les partenaires clés de L'Oréal (PBI) en Russie pendant 8 ans :

- de janvier 1997 au 31 décembre 1999 comme opérateurs du marché noir russe,
- du 1^{er} janvier 2000 au 31 décembre 2004, en tant qu'agents officiels de PBI pour la Russie (contrat **Star Beauté**).

Activité

Sous des identités différentes (Coulisse, Estivale, etc.), Arbat Prestige vendait aux grossistes et détaillants russes, souvent de piètre réputation, les marques de luxe de L'Oréal (PBI), fréquemment mélangées à des contrefaçons ou à des articles périmés.

72 Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

Liens avec la mafia tchéchène ?

Pendant trois ans (1997–1999), les tickets des caisses enregistreuses de ses entrepôts de la rue Natacha Kovchova, dans la banlieue de Moscou, indiquaient que le bénéficiaire du paiement était Infantil (à la même adresse).

- Infantil faisait alors partie du *Konzern Infantil* lié à la mafia tchéchène ; son président, Ruslan Baisarov, a été évoqué lors de l'assassinat des directeurs généraux des hôtels Sovincentr et Rossia à Moscou.
- Des intérêts tchéchènes contrôlaient les boutiques appartenant à des grossistes principalement livrées par Nekrasov ⁷³.

Lorsque Patrick Chalhoub s'est rendu à Moscou pour y rencontrer Vladimir Nekrasov en mai 1997, celui-ci lui a fait visiter les « bureaux en pleine rénovation et... [les] entrepôts d'Arbat Prestige ⁷⁴.

Arbat Prestige n'a ouvert son premier magasin qu'en 1998. Il en avait 2 au 31 décembre 1999, 4 en 2002... et 95 en juin 2008. Chiffre d'affaires 2006 : 346 millions de dollars.

Une réputation désastreuse

- Selon un rapport (septembre 2004) de la société d'inspection moscovite Mostorginspekciya, « Arbat Prestige ne respecte pas les dates de péremption. Elle ne donne des informations ni sur les fabricants des produits et leurs adresses, ni sur leurs caractéristiques et leurs composants. Ces indications ne sont pas traduites en russe et il n'y a pas de certificats de qualité. »
- Arbat Prestige a été mêlée à un trafic de contrefaçons chinoises (Produits *Pullana*) en février 2005. La Télévision de Moscovie l'a accusée de vendre des produits de contrebande, des contrefaçons et des produits périmés (6 juillet 2005).

Faillite en 2009

L'arrestation de Vladimir Nekrasov et de Semyon Mogilevich en 2008 est fatale à Arbat Prestige : à fin 2009, la société est en faillite, tous ses points de vente sont fermés. Son ancien patron Shabtaï von Kalmanovich est assassiné le 2 novembre 2009.

⁷³ Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

⁷⁴ Vladimir Nekrasov à Patrick Chalhoub, *Fax*, p. 1, 30 mai 1997. Reproduit intégralement p. 300. Nos italiques

Sources :

- Rapport Mostorginspekciya.
- *Un autre temps : Un parfum « gris »*. Emission de Michaël Leontiev, 1^{ère} Chaîne, Télévision Russe Unie, 21 octobre 2002. Retranscription et traduction p. 157.
- Vladimir Nekrasov, Alvan Trading, Fax à Patrick Chalhoub, Fitra International Ltd, 30 mai 1997. Reproduit intégralement p. 300.
- <http://www.cosmeticsinrussia.com/view.phtml?reg=list&type=n&num=1916>, retrouvé en février 2011.

La filière Nekrasov, clé du marché noir russe de L'Oréal

Tout porte à croire que Vladimir Nekrasov contrôlait ou détenait les différentes sociétés gravitant autour de son bras droit, Claudine Kawiak, directement impliquées dans le marché noir russe de L'Oréal :

- **Hermitage SA**, fondée en 1994 par Malik Youyou et Claudine Kawiak dans le canton de Fribourg puis transférée dans le paradis fiscal suisse de Zoug. Ses actionnaires sont inconnus, comme l'autorise la loi suisse.
- **Star Beauté Ltd**, constituée et dirigée par Malik Youyou et Claudine Kawiak à Londres en 1998, quelques semaines après avoir obtenu l'exclusivité de L'Oréal (PBI) pour la Russie à partir du 1er janvier 2000.
- **Alvan Trading Ltd**, constituée à Londres en 1996. Bureaux à Londres, Moscou et à Dubaï (1996-2001). Celui de Moscou avait les mêmes numéros de fax et de téléphone qu'Arbat Prestige.

Hermitage SA, Zoug (Suisse)

Constituée dans le canton de Fribourg avant de migrer vers le paradis fiscal suisse de Zoug, cette société a été fondée en 1994 par Claudine Kawiak, Malik Youyou (tous deux de nationalité française) et deux hommes d'affaires russes : Mark Severinovsky et Vladimir Voronchenko⁷⁵.

Ses actionnaires sont inconnus, comme l'autorise la loi suisse. Il est quasiment certain que cette société dépend directement des intérêts de Vladimir Nekrasov via Alvan Trading.

⁷⁵ Co-propriétaire de la chaîne de parfumeries Douglas-Rivoli et président de la Fondation *Link of Time* dont la mission est de rapatrier en Russie des objets constituant le patrimoine culturel et historique de ce pays. Cette fondation a été créée par l'oligarque Viktor Vekselberg, l'un des résidents les plus riches de Suisse.

Contact direct PBI – Hermitage

« P&B⁷⁶ a mandaté Maître Degueudre pour discuter avec les dirigeants du groupe Hermitage qui s’approvisionne à Dubaï chez Fitra... via un certain Martin. Les dirigeants créent Star Beauté pour exécuter le 1^{er} contrat avec la marque Biotherm⁷⁷ ».

Conseil d’administration

Au 14 décembre 1994, le conseil d’administration, présidé par Malik Youyou (de nationalité française), comprenait Claudine Kawiak, vice-présidente (de nationalité française), Vladimir Voronchenko (de nationalité russe), Roger Dunant (de nationalité suisse), André Kern (de nationalité suisse), Gotthard Hegi (de nationalité suisse) et Patrick Renaud (de nationalité suisse).

Anne Z’Graggen, de nationalité suisse, est entrée au conseil d’administration de Hermitage SA le 29 septembre 1998, succédant à Patrick Renaud, avocat de nationalité suisse, administrateur depuis la constitution de la société. Elle allait aussi être administratrice, jusqu’en 2002, de Star Beauté, filiale de Hermitage SA créée en 1998.

Participations

Hermitage SA avait une participation majoritaire dans Star Beauté (51%) ; celle-ci a été ramenée à 23% le 4 septembre 2001 après la cession d’un bloc d’actions de 28% à la Compagnie Financière Rochebrune.

Liquidation décidée en 2008

La société Hermitage a été liquidée le 1er septembre 2009. Décision de dissolution : 27 mai 2008. Vladimir Voronchenko a été membre du conseil d’administration de janvier 1995 à juin 2008.

76 Produits et Beauté (PBI).

77 *Etude du Scellé N° Olivier Carrobourg DEUX* (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 331. *Martin* est très certainement Martin Rechberger.

Star Beauté Ltd, Londres

Constituée le 24 juillet 1998 à Londres et dirigée par Malik Youyou⁷⁸ et Claudine Kawiak, tous deux de nationalité française et fondateurs de Hermitage SA en Suisse, ainsi que deux hommes d'affaires russes.

Son actionnariat comprend deux sociétés domiciliées dans des paradis fiscaux : Hermitage SA, Zoug (Suisse), majoritaire à 51%, Colfield (Îles Vierges Britanniques) avec 49%.

- Le 19 juin 1998, L'Oréal octroie à Star Beauté l'exclusivité de ses marques de luxe de PBI pour la Russie à l'expiration des contrats Temtrade, dès le 1^{er} janvier 2000 et pour dix ans. L'Oréal résiliera ce contrat par anticipation en 2004 en versant, sans aucune obligation contractuelle de sa part, 26 millions + 3 millions d'euros à des bénéficiaires dont elle est la seule à connaître l'identité.

Il est probable que L'Oréal n'a pas pu résister à l'offre de ses partenaires russes (en clair : pressions, chantage, extorsions dans le style efficace de Semyon Mogilevich ou de Sergueï Mikhaïlov) de signer pour dix ans, ce qui revenait à en programmer dès le départ, la résiliation anticipée et le paiement de fortes indemnités.

- L'art. 2, p. 1 du contrat précise avec **6 mois d'avance** que les contrats liant PBI à la société Temtrade prendront fin le 31 décembre 1999. Temtrade n'en a été notifiée qu'à fin décembre 1998.
- Dans le courant de 1998, Olivier Carroubourg note dans son ordinateur que « P&B⁷⁹ [avait] mandaté Maître Degueldre pour discuter avec les dirigeants du groupe Hermitage qui s'approvisionne à Dubaï chez Fitra... via un certain Martin⁸⁰. Les dirigeants créent Star Beauté pour exécuter le 1^{er} contrat avec la marque Biotherm⁸¹».

Pour la période 1998-2005, *Companies House Accountants* (organe de révision) écrivait ce qui suit au sujet de Star Beauté :

- « L'information dont nous disposons est limitée : les administrateurs ne se sont pas conformés au Financial Reporting Standard 8 car ils sont dans l'impossibilité

78 Cf. Note 48, p. 32.

79 Produits et Beauté (PBI).

80 Probablement Martin Rechberger de Bâle, à la fois agent de L'Oréal pour deux zones franches, fournisseur de Vladimir Nekrasov à qui il sert de fiduciaire en Suisse.

81 *Etude du Scellé N° Olivier Carroubourg DEUX* (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 231 cote 2.

de révéler l'identité des personnes exerçant réellement le contrôle de la société et les transactions les concernant, et toute autre transaction des parties. Nous n'avons pas été en mesure d'adopter des méthodes de révision satisfaisantes pour attester du respect de FRS 8. »

- **Arrivée d'un nouvel actionnaire:** le 4 septembre 2001, la Compagnie Financière Rochebrune acquiert 28% du capital de Star Beauté à Hermitage SA, dont la participation est ramenée à 23%.

Alvan Trading Ltd, Londres

Alvan Trading permettait à Vladimir Nekrasov de contrôler l'ensemble du courant d'affaires Arbat Prestige sur le marché noir russe de L'Oréal.

Tous les produits de L'Oréal vendus par le circuit Arbat Prestige passaient par Alvan Trading – sur le papier. Commandes et paiements se faisaient via Alvan, soit encore par Scapa Trading, société-écran des Îles Vierges Britanniques, activée par Martin Rechberger, agent de L'Oréal à Bâle, sur instructions de Vladimir Nekrasov.

- Incorporée à Londres en 1996, Alvan Trading Ltd avait un bureau à Moscou (mêmes numéros de téléphone et de fax qu'Arbat Prestige) ainsi qu'à Dubaï (1995-2001), où Nekrasov y a rencontré Patrick Chalhoub à deux reprises.
- Le conseil d'administration d'Alvan Trading Ltd avait deux administrateurs de nationalité suisse : Yvette Ruegg (de 2000 à 2001), également administratrice de Star Beauté ; l'avocat Patrick Renaud, de la constitution de la société en 1994 à septembre 1998, également administrateur de Hermitage SA.
- Actionnaires : sociétés-écrans domiciliées dans l'Île de Man, parmi lesquelles *Reenstone Ltd*, proche – tout au moins phonétiquement – de la société hongroise *OOO Rinvey* qui contrôlait 40% d'Arbat Prestige.
- Alvan Trading Ltd a été liquidée en 2001.

Le Registre du commerce de Londres signale une autre société de la filière Nekrasov, Alvan Investment, où l'on retrouve comme administratrice, pendant un temps très bref (2000-2001), Anne Z'Graggen, également administratrice de Hermitage SA et de Star Beauté.

Colfield

Domiciliée aux Îles Vierges Britanniques, Colfield est un véritable « trou noir ».

Tout ce que l'on en sait est que Colfield devient de facto l'actionnaire majoritaire de Star Beauté (49%) le 4 septembre 2001 lorsque Hermitage SA réduit sa participation dans Star Beauté de 51% à 23% avec la vente de 28% à la Compagnie Financière Rochebrune.

- Il est quasiment certain que Colfield est contrôlée par Alvan Trading – donc par Nekrasov, mais il n'a pas été possible de l'établir, vu l'opacité des paradis fiscaux.

Compagnie Financière Rochebrune

Autre « trou noir », cette S.à.r.l. a été constituée le 27 avril 2001 à Luxembourg par-devant Me Jean Seckler, notaire de résidence à Junlinster.

Elle entre dans le capital de Star Beauté le 4 septembre 2001 en reprenant 28% du capital à Hermitage SA.

Le bilan au 31 décembre 2002, enregistré à Luxembourg le 21 juillet 2003, réf. LSO-AG05937, a été déposé au registre de commerce et des sociétés de Luxembourg le 25 juillet 2003. Signature : KPMG Financial Engineering, S.à.r.l.

Selon Dunn & Bradstreet, la Compagnie Financière Rochebrune est contrôlée à 100% par Hermitage Holding Ltd, domiciliée à La Valette (Malte).

Viktor Bout

Célébrissime trafiquant d'armes fournissant les pires régimes africains avec du matériel provenant des anciens pays du bloc communiste. Personnage flamboyant, génie de l'organisation et grand linguiste.

Né au Tadjikistan, il avait 20 ans lorsqu'il participe à une opération de maintien de la paix en Angola, avant de passer deux ans au Mozambique. Affecté ensuite en Biélorussie, Viktor Bout quitte l'armée pour devenir un trafiquant d'armes indépendant. Il se les procure à bon compte dans les casernes d'une Russie en pleine déliquescence.

Il livre des armes à la plupart des pays d'Afrique et d'Asie en guerre dans les années 1990 : Liberia, République Démocratique du Congo, Angola, les FARC (Colombie), Sri Lanka, Philippines.

Mais il travaille aussi pour des clients parfaitement honorables : transport de troupes et de matériel en Somalie pour l'ONU, opération Turquoise au Rwanda (transport de troupes françaises), diverses ONG, Programme alimentaire mondial des Nations-Unies, une filiale de L'Oréal à Dubaï... et même les Etats-Unis au temps de la guerre en Afghanistan et en Irak.

Poursuivi pour blanchiment d'argent, trafic de drogue, terrorisme (en raison de ses livraisons aux FARC), il est arrêté en 2008 en Thaïlande, extradé aux USA en 2009 où il est condamné en 2012, à 25 ans de prison et à une amende de 15 millions de dollars.

Wikipedia publie une bibliographie détaillée de ce trafiquant, héros de deux films, de deux documentaires et même de deux romans policiers par Gérard de Villiers.

Le hub de Sharjah

Pour ne pas rentrer en Russie à vide, les avions de Viktor Bout faisaient escale à l'aéroport de Sharjah aux Emirats Arabes Unis, situé à moins de 20 minutes de route de Dubaï. Ils y embarquaient des produits de contrebande – originaux ou contrefaçons – pour la Russie : parfums (dont ceux de L'Oréal pour le marché noir), informatique, médicaments, vêtements, alcools, etc.

Viktor Bout utilisait aussi les avions de la compagnie Air Cess, basée à Sharjah. Certaines photos satellites montrent plus d'une dizaine d'appareils lui appartenant ou affrétés par lui sur le tarmac de cet aéroport.

Arrivés en Russie dans un aéroport militaire, les produits ne payaient ni droits de douane, ni la TVA russe.

Le directeur financier de Parmobel à Dubaï de 1998 à 2000, Olivier Carrobourg, assistait parfois, à l'aéroport de Sharjah, au chargement des livraisons de L'Oréal au marché noir russe sur des appareils appartenant à Viktor Bout.

Sources :

- Douglas Farah et Stephen Braun, *Merchant of Death*, New York 2007, pp. 6 et 42. Non traduit.
- Tribune de Genève, *Procès du marchand de la mort russe*, 12 octobre 2011
- Information et bibliographie détaillées sur Wikipedia : https://fr.wikipedia.org/wiki/Viktor_Bout.

Vyacheslav Kirillovich Ivankov

Co-fondateur d'Arbat Prestige avec Semyon Mogilevich

Appelé également *Yaponchik* – *petit Japonais* en raison de ses traits vaguement mongols – Ivankov, né en Géorgie de parents russes, s'est affirmé rapidement comme un caïd du crime organisé en URSS – trafic de drogue et d'armes, fabrication de faux papiers, marché noir.

- Détenteur d'une participation de 25% dans la société d'exportation pétrolière Arbat International, créée par Semyon Mogilevich en 1980 aux îles Anglo-Normandes.
- Lié à Sergueï Mikhaïlov dans plusieurs affaires liées à des entités du crime organisé russe : Arigon, Arbat International.
- Condamné à 14 ans de prison en 1982, il réussit à se faire libérer en 1991. En mars 1992, il s'installe aux Etats-Unis pour y surveiller les activités de la mafia russe, argument communiqué *officiellement* par les autorités russes et accepté par le FBI.

Il devient rapidement le patron du gang de Brighton, cercle mafieux émanant de la communauté des émigrés russes à Brighton Beach près de New York. Il y est arrêté et emprisonné en 1995 pour avoir extorqué 2.5 millions USD à une société financière américaine appartenant à deux Russes.

- En 2004, il est extradé en Russie pour y répondre de l'accusation de meurtre de deux citoyens turcs à Moscou à fin 1992. Jugé non-coupable, il est acquitté en juillet 2005.
- Il décède le 9 octobre 2009 des blessures subies lors d'une tentative d'assassinat le 28 juillet de la même année.

Selon certaines hypothèses échafaudées à Moscou, Ivankov tentait alors de prendre le contrôle suprême de toutes les bandes mafieuses russes. Cela ne se faisait pas sans résistance – ce qui laisserait penser que la tentative de meurtre dont il a été victime en juillet a été organisée par Kalmanovich, assassiné à son tour le 2 novembre. Les deux assassinats seraient des épisodes d'une guerre entre gangs rivaux. D'autres scénarios mettent en cause la mafia géorgienne et celle du Daghestan dans le Caucase.

Sources :

- Roberto Saviano, *Extra pure – Voyage dans l'économie de la cocaïne*, Gallimard, Paris, 2014, pp. 315-349.
- Biographie sous http://en.wikipedia.org/wiki/Vyacheslav_Ivankov.
- http://news.bbc.co.uk/2/hi/special_report/1998/03/98/russian_mafia/70485.stm.

Sergueï Mikhaïlov

Mikhaïlov est le fondateur de l'organisation mafieuse Solntsevskaja, du nom d'un quartier à Moscou – l'association la plus dangereuse et la plus sinistre de Russie, regroupant des gangsters qu'il avait rencontrés au Goulag.

Très proche d'Arbat Prestige et de Semyon Mogilevich, avec lequel il s'est associé très tôt dans sa carrière dans deux entreprises notoirement mafieuses :

- *L'Hebdo*, hebdomadaire publié à Lausanne, écrivait le 12 novembre 1998 : « Semion Mogilevich, dit Seva... aurait créé plus d'une centaine de compagnies écrans et ouvert plusieurs comptes en banque au profit de la Solntsevskaja. Enfin, une société le lierait à Mikhaïlov: Arigon Ltd. Les enquêteurs américains décrivent Arigon Ltd comme le cœur de l'organisation de Seva. Et Arigon Ltd aurait été créée en 1990 avec la firme Arbat International contrôlée notamment par Mikhaïlov. »

L'effondrement de l'URSS lui permet de prendre le contrôle de concessions automobiles, de banques, et même d'un aéroport public (celui de Vrockovo). C'est une espèce d'oligarque version gangster qui contrôle de vastes pans de l'économie russe.

Il s'installe en Israël grâce à un passeport établissant – à titre de complaisance – son origine juive. De là, ses affaires prennent une dimension mondiale grâce à ses relations avec les mafias sicilienne, américaine et colombienne.

Une aventure suisse qui finit bien (pour lui)

En 1995, Mikhaïlov arrive en Suisse où il crée un réseau de banques et d'institutions financières sous une façade de respectabilité conférée par des administrateurs professionnels. Selon des documents en possession des autorités judiciaires suisses, il aurait recyclé plus de 60 milliards de dollars dans les banques suisses.

Mikhaïlov est connu pour son redoutable talent à s'infiltrer dans des sociétés aux activités légales afin de blanchir des fonds criminels.

Arrêté en octobre 1996, il est acquitté faute de preuves. Il avait pris soin d'effacer ses traces, notamment par des assassinats. Malgré les documents rassemblés pour l'instruction et le témoignage de 80 témoins protégés par des gilets pare-balles lors de leur audition, il n'a pas été possible de le faire condamner : le gouvernement russe avait refusé de produire des documents essentiels.

Mikhaïlov a été jugé non-coupable des principaux chefs d'accusation levés contre lui. Sa culpabilité n'a été reconnue que sur un seul point, mineur ; comme il avait déjà fait deux ans de prison préventive, il a été libéré en décembre 1998.

« Il apparaît donc nettement que les autorités occidentales disposent de renseignements irrecevables par les juges. Malgré toutes les alertes qui reviennent cycliquement au sujet de Mogilevich, Mikhaïlov et d'autres gros poissons de la mafia russe, la police occidentale semble avoir les mains liées pour traduire ces hommes en justice. En 1996, la procureure suisse Carla del Ponte... a bâti un dossier très consistant contre Sergueï Mikhaïlov pour blanchiment d'argent. Malgré le renfort de témoins de premier plan (dont un officier de police russe contraint depuis à se cacher dans un programme de protection en Suisse), l'accusation s'est embourbée dans son dossier. Non seulement Mikhaïlov a été acquitté mais la Suisse lui a versé un demi-million de dollars d'indemnité pour détention abusive.

« Pas plus Mikhaïlov que Mogilevich ne se déplacent désormais en Occident (bien que le second possède toujours son passeport israélien). Mais ils gambadent librement autour de Moscou, ne paraissent pas malheureux et en tout cas pas embêtés par l'Etat russe. »

Misha Glenny, *McMafia, Au coeur de la criminalité internationale*, Denoël, Paris, 2009, p. 124.

Sources :

- Arnaud Kalika, Russie : *Le crime organisé, évolutions et perspectives*, Notes d'Alert MCC, Département de recherche sur les menaces criminelles contemporaines, Institut de criminologie de Paris – Université Paris II – Panthéon-Assas, Octobre 2005.
- *Le Russe que la Suisse croit arrêter*, *L'Hebdo*, Lausanne, mis en ligne le 12 novembre 1998.
- <http://gangstersinc.ning.com/profiles/blogs/russian-boss-sergei-mikhailov>.

1.2. LA FILIÈRE CAMASA-MOSCOU

Camasa-Moscou

Dirigée par Andreï Bierling, la filière Camasa-Moscou fournissait les grossistes Kurs et Piccom à Moscou. Elle représentait 1/3 des ventes du marché noir russe de L'Oréal jusqu'à ce qu'il y soit mis fin au printemps 1998 après la « Saisie de Bruxelles ».

Ses bureaux à Moscou se trouvaient en 1998/1999 dans le complexe de Sibneft, « forteresse » sous haute surveillance, au N° 1, Neopalimovski Prereulok, 4^{ème} étage, Dom 15/7. Boris Berezovski était alors l'actionnaire de référence de Sibneft.

- Son neveu, Oleg Berezovski, accusé de blanchiment d'argent, a été emprisonné à Rennes suite au lancement de l'Opération Toile d'Araignée par le procureur de Bologne en juin 2002 (*Le Nouvel Observateur* N° 1969, 1-7 août 2002). Camasa SA est l'une des trois sociétés mises en cause dans le scandale de la Bank of New York (blanchiment présumé de 15 milliards de dollars), auquel *était attaché* le nom de Semyon Mogilevich (*Le Soir en ligne*, Bruxelles, 26 janvier 2008, 09 :48). Elle était impliquée, avec les sociétés américaines Bece et Benex, dans des opérations triangulaires de blanchiment d'argent avec Prima SRL, société italienne appartenant à Oleg Berezovski. Boris Berezovski s'est exilé à Londres où il décéda en 2009 d'un suicide apparent.

Selon une source proche de Kurs, les produits L'Oréal expédiés de Dubaï contenaient une très forte proportion (30%) de contrefaçons, surtout pour les parfums et eaux de toilette *Climat*, au grand dam des grossistes obligés de trier les produits à réception.

La « Saisie de Bruxelles » du 20 mars 1998 a prouvé que Camasa-Moscou détournait une partie de la marchandise destinée au marché noir russe, avant même de parvenir en Russie, sur d'autres marchés – en l'occurrence, sur les Etats-Unis, marché phare de L'Oréal, qui décida alors de travailler exclusivement avec Arbat Prestige.

Camasa SA, maison-mère de Camasa-Moscou

Camasa SA est une société anonyme suisse au capital minimum de CHF 100'000. Son siège était à Bellinzona (Piazza Indipendenza, 6500 Bellinzona, canton du Tessin).

La société a été inscrite au Registre du Commerce le 14 août 1987.

Administrateur unique : Alfredo Camani (de Losone, TI).

Le 31 janvier 2003, Alfredo Camani a transféré le siège de Camasa SA à son domicile personnel, Via Gesero 16, 6517 Arbedo-Castione (TI).

Camasa était active dans le marché gris/parallèle de marchandises vers la Russie, leur diversion (commerce parallèle) sur les USA et l'Europe occidentale. Spécialiste en « conseils financiers », Camasa a réalisé, de 1996 à avril 1998, des transactions et coordonné des livraisons de produits PBI de Dubaï vers la Russie pour plusieurs millions de dollars.

Les paiements des acheteurs russes étaient virés à Camasa comme suit :

1. Pour L'Oréal (Lancôme, Guy Laroche, Cacharel, Paloma Picasso, Armani) :

Credit Suisse, Viale Stazione 19, CH – 6500 Bellinzona
Compte N° 0090-223783 82, Code SWIFT CRES CHZZ 65A

2. Pour Kenzo, Azzaro, Cartier, Escada :

Société de Banque Suisse (SBS), Largo Elvezia 2, CH – 6500 Bellinzona
Compte N° J2-921503-2, Code SWIFT SBCOCHZZ 65A

Les clients principaux de Camasa-Moscou étaient Maxim Klimov (Kurs) et Vartan Antonov (Piccom).

Camasa livrait aussi la société Global Cosmetics International Ltd. aux Etats-Unis (Michael Wolberg, 159 Lakeville Rd, New Hyde Park, N.Y. 11040). Alain Korcarz en était le contact à Paris (cf. « Saisie de Bruxelles », p. 29).

Sources :

- Agathe Duparc, Cathy Macherel, L'Oréal, *les filières obscures du succès*, L'Hebdo, Lausanne, 12 septembre 2002, reproduit intégralement p. 154.
- John Tagliabue, *50 Held in European Offshoot of Bank of New York Investigation*, *The New York Times*, 13 juin 2002. <http://www.nytimes.com/2002/>.
- Nick Paton Walsh, *\$9bn money laundering ring broken*, *The Guardian*, 16 juin 2002, <https://www.the-guardian.com>.

2. Paris : Management de L'Oréal

2.1. Direction du groupe

Lindsay Owen-Jones

Président-directeur général de L'Oréal (1988-2006) à l'époque du marché noir russe et président de 2006 à 2011. Le conseil d'administration le nomme président d'honneur en février 2011, l'Assemblée générale des actionnaires l'élit au conseil d'administration en avril 2011.

Il quitte définitivement le Groupe en avril 2013.

La mémoire défaillante du PDG de L'Oréal

Interrogé par le juge d'instruction qui lui montrait un tableau récapitulatif de l'activité de Parmobel sur cinq ans (1995-1999), Lindsay Owen-Jones lui a déclaré que ni le conseil d'administration de L'Oréal ni lui-même n'étaient informés de ce « qu'une large partie du chiffre d'affaires de Parmobel était généré par les ventes à destination de la Russie »... avant de préciser : « La première accusation de cet état de fait c'est une lettre de M. Mercun de janvier 1999 qui le suggère. C'est une affirmation de M. Mercun et je ne suis pas sûr que cela soit exact ⁸² ».

Extrait de la lettre de Janez Mercun (18 janvier 1999) :

« Nous mettons fin à notre collaboration dans des circonstances que j'estime déshonorantes pour votre Société... PBI, en dépit des termes de notre contrat, a organisé les ventes sur le marché noir de Russie et d'Ukraine... ».

Le président directeur général de L'Oréal ne pouvait pas ne pas avoir connaissance du marché noir russe de L'Oréal

Il s'estimait parfaitement informé de l'activité de PBI par son subordonné direct, Gilles Weil, directeur général de PBI :

“ J'étais tenu informé de l'activité de M. Weil très régulièrement. Nous avons formalisé des réunions de l'ensemble de notre équipe de direction tous les mois. J'avais également avec lui des contacts informels au moins tous les 15 jours ⁸³ ».

⁸² Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 238.

⁸³ Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 237.

Il serait de plus surprenant qu'il ait ignoré l'existence du marché noir russe de L'Oréal :

- **après le 6 janvier 1998**, date de la note que le conseil de L'Oréal, Me Jean-Marie Degueudre, a adressée à deux membres de son état-major : Gilles Weil et Pascal Castres Saint-Martin. L'avocat y justifie le marché noir de L'Oréal par des arguments économiques et dénie toute « réalité économique » aux contrats Temtrade, dont le renouvellement aurait été « une erreur ».

ou

- **au plus tard après le 30 janvier 1998**, date de la signature de l'Avenant aux contrats Temtrade et d'un versement à Temtrade de 20 millions de francs français à titre d'indemnités. Le paiement d'une somme de cette importance n'a pas pu se faire sans qu'il en ait été informé.

Réunion au sommet à Dubaï

Lindsay Owen-Jones a visité la filiale de L'Oréal à Dubaï, Parmobel, le 27 janvier 1999. Olivier Carrobourg, directeur financier de la filiale, avait préparé son dossier de voyage *qui comprenait une page... [sur] l'activité russe à partir de Dubaï*⁸⁴.

Olivier Carrobourg avait été chargé de présenter cette activité lors de la réunion de la direction générale de PBI à Dubaï :

« Après ma présentation, M. Owen-Jones a agi comme quelqu'un qui découvrirait la situation et il a demandé à deux reprises : « Qui a organisé cela ? » Serge Guisset a dit alors : « C'est moi ». M. Owen-Jones a demandé à Gilles Weil s'il était au courant. Il a répondu sans parler par un léger hochement de la tête. M. Owen-Jones a demandé d'arrêter immédiatement ces affaires⁸⁵ ».

Pourtant, dans sa déposition sous serment, Lindsay Owen-Jones *n'a pas le souvenir* que l'activité russe de Parmobel lui ait été exposée : « Il est possible que j'aie parlé de l'activité russe suite au courrier de M. Mercun. Ma préoccupation était la préservation de l'image de luxe des produits L'Oréal et je leur ai donc dit de mieux maîtriser les fuites de produits L'Oréal à l'étranger. J'ai souvenir qu'on m'a expliqué que ce courant vers la Russie était subi et non organisé par L'Oréal et voulu⁸⁶ ».

L'ordre de Lindsay Owen-Jones a eu du mal à être exécuté : après cette réunion, 13 livraisons pour le marché noir russe ont encore eu lieu de Paris via Dubaï en 1999. Lindsay Owen-Jones n'a pu l'ignorer et il les a donc tolérées. Des reliquats du stock de Dubaï ont inondé le marché noir russe jusqu'au premier semestre 2000.

84 Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 226.

85 *Id.*, cf. p. 226.

86 Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 238.

Lindsay Owen-Jones : la demande du juge d'instruction restée sans suite

Extrait du *Procès-verbal*, cf. p. 239 :

« - **Question** : Préalablement à cette convocation, nous vous avons fait parvenir une
« liste de documents à nous fournir à savoir :

- Comptes clients Parmobel chez PBI de 1996 à 2001
- Factures PBI adressées à Parmobel de 1996 à 2001
- Compte client Fitra chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Fitra de 1996 à 2001
- Compte client Massoud chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Massoud de 1996 à 2001
- Compte client Socodile chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Socodile de 1996 à 2001
- DAS* 1 et 2 de Parmobel et PBI de 1996 à 2001.

« - **Avez-vous pu réunir ces documents ?**

« - **Réponse** : « Ces documents sont actuellement en cours de recherche. Je pense qu'ils
pourront être réunis dans les semaines à venir ».

* Les DAS 2 de Parmobel et PBI sont des déclarations obligatoires à transmettre aux services fiscaux par tout contribuable (personne physique ou société) versant des honoraires, des commissions, des remises commerciales, des droits d'auteurs ou d'inventeurs (brevets). Ces documents doivent être actualisés chaque année. (Source : <https://www.l-expert-comptable.com>)

Lindsay Owen-Jones n'a donc pas fourni ces documents au juge d'instruction.

→ Il n'y a aucune trace judiciaire que la Police judiciaire ou le juge d'instruction lui aient rappelé de s'exécuter.

→ Après dix huit ans de procédure, le modèle économique du marché noir russe de L'Oréal n'est toujours pas établi.

La visite de Lindsay Owen-Jones à Dubaï - témoignages

Olivier Carrobourg, directeur financier, Parmobel

« Au début de l'année 1999, M. Owen-Jones a effectué à Dubaï un voyage inattendu à savoir que nous avons été informés trois semaines avant uniquement. La veille de la présentation des chiffres à M. Owen-Jones, M. Weil nous a dit que nous allions présenter les chiffres en présence des patrons d'affaires et des financiers mais en l'absence de l'équipe marketing. L'activité commerciale de Parmobel pour le Moyen-Orient lui a été présentée par M. Fahdi Jabbour, successeur de M. Bonnefoi. J'ai présenté l'activité des « ex-républiques musulmanes soviétiques », à savoir le marché gris en Russie.

« A l'issue de ma présentation, M. Owen-Jones a demandé « qui avait autorisé cela ? » C'est M. Guisset qui a répondu « C'est moi ».

« M. Owen-Jones a demandé à M. Weil s'il était au courant. M. Weil a fait un vague hochement de la tête en guise de réponse. Puis M. Owen-Jones a fait une leçon de morale expliquant que le Groupe L'Oréal n'avait pas besoin de cela.

« Ayant préparé le dossier de déplacement pour M. Owen-Jones où il y avait les chiffres pour la Russie, je sais qu'il était informé avant d'arriver à Dubaï. J'ai cru comprendre que fin 1998 M. Mercun avait écrit personnellement à M. Owen-Jones ce qui peut être à l'origine du voyage à Dubaï ⁸⁷ ».

Serge Guisset, ancien directeur général adjoint de PBI

« **Question** : Il ressort... que Sir Owen-Jones a effectué en 1999 un déplacement à Dubaï... [et] demandé qui était responsable [de l'activité du marché russe (« ex-républiques musulmanes soviétiques »)] et vous avez déclaré : « C'est moi ». Est-ce exact ? **Réponse** : « Mes deux supérieurs hiérarchiques directs, MM. Weil et Guyot-Jeannin étant restés muets, j'ai décidé de prendre la parole. Je vous précise cependant que je n'ai jamais rien fait tout seul et que tout cela était dans les comptes ⁸⁸ ».

Gérard Guyot-Jeannin, directeur général International

« Je n'ai pas le souvenir que la Russie ait été évoquée particulièrement au cours de cette réunion ⁸⁹ ».

87 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 218. Datée du 18 janvier 1999, la lettre de Janez Mercun est trop tardive pour avoir incité Lindsay Owen-Jones à se rendre à Dubaï.

88 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 253.

89 Gérard Guyot-Jeannin, *Procès-verbal*, cf. p. 274.

Gilles Weil

Vice-président du Groupe L'Oréal et directeur général de la Division Luxe jusqu'à son départ en retraite en 2005.

Décideur clé du marché noir russe, il est membre de la direction du Groupe L'Oréal.

- Président du conseil d'administration de Parmobel à l'époque du marché noir russe.
- En 1992, à l'avènement de l'économie de marché en Russie, il demanda personnellement à Janez Mercun d'y créer et financer les parfumeries de la Distribution sélective de L'Oréal (PBI). Six ans plus tard, Temtrade avait ouvert 68 points de vente.

Déposition sous serment de Gilles Weil

Gilles Weil s'est défendu de toute implication dans le marché noir russe lorsqu'il a été entendu par un juge d'instruction :

« [Mon rôle dans la mise en place du marché noir] a été nul car je n'ai jamais été opérationnel. Je n'ai jamais donné de consignes ou de directives dans ce sens. D'autant plus que nous nous sommes toujours battus pour combattre le marché parallèle, nous avons marqué nos produits ce qui a eu un coût financier ⁹⁰ ».

« A la lecture de ce document⁹¹, je ne peux que dire qu'il y a certainement eu quelque chose d'organisé en Russie. A l'époque, je n'en avais pas connaissance. Je ne sais par qui, peut-être par des commerciaux ».

Lettre à Janez Mercun du 3 mai 1999 : Gilles Weil nie tout

« Nous ne pouvons que vous confirmer que nous n'avons jamais livré, ni Arbat Prestige, ni Omega, et vous renvoyer à la disposition 1 de l'Avenant signé le 30 janvier 1998 par lequel nous avons constaté, d'un commun accord, que PBI ne pouvait pas garantir que des produits ne soient pas introduits sur les territoires concédés par des circuits parallèles ».

⁹⁰ Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 281.

⁹¹ *Id.*, cf. p.281. Il s'agit du *Mémoire* sur le marché parallèle russe de Jean-Claude Bonnefoi daté du 16 avril 1996.

La ligne suivie par Gilles Weil lors de son interrogatoire est de dire qu'il était très éloigné du marché noir russe, pour lequel il avait donné une délégation « forte » à Gérard Guyot-Jeannin et Serge Guisset, et qu'il portait son attention à d'autres priorités comme les comités de direction (Groupe + PBI), les marchés japonais et américain (USA) et non à un agent modeste⁹².

Confrontation de la déposition de Gilles Weil à celles de ses subordonnés

Pendant son audition, le juge d'instruction lui a cité la déclaration d'Olivier Carrobourg: « La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles Weil, M. Cabane, M. Guyot-Jeannin, M. Frolet ... M. Gilles Weil a été impliqué dès le début⁹³ ».

Réaction de Gilles Weil :

“ C'est faux et je ne vois pas comment il peut affirmer une chose pareille d'autant que je n'ai rencontré M. Carrobourg que très rarement. Je n'avais affaire qu'à M. Guyot-Jeannin qui était directeur international de PBI et M. Guisset qui était directeur de la Zone Agents⁹⁴ ».

“ Si M. Frolet a dit cela [« Nous n'avons aucun choix... faire feu de tout bois » (pour atteindre l'objectif des ventes en 1996)...], ce n'est pas avec mon accord... « Je ne crois pas que j'ai donné des instructions en ce sens, nous étions dans une bonne période à cette époque et je ne vois pas en quoi de telles pratiques auraient été nécessaires⁹⁵ ».

Gilles Weil prend également des libertés avec le calendrier :

« Les relations avec Nekrasov ont débuté avec le nouvel agent⁹⁶. Nous n'en avons jamais eu avec lui du temps de Mercun⁹⁷ », alors que le marché noir russe a été organisé avec Arbat Prestige en 1996.

De même, il assure que « dans [son] esprit, les difficultés n'ont commencé avec Mercun qu'à partir de 1998 » et qu'un accord a été signé avec lui « fin 1998⁹⁸ » : en réalité, les difficultés ont débuté en 1996 et l'Avenant aux contrats Temtrade a été signé le 30 janvier 1998.

92 *Ibid.*, cf. p. 282. A comparer avec Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 210 : Temtrade [était] lui traité à moins 40%, niveau des gros agents.

93 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 215 et 220.

94 Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 281.

95 *Id.*, cf. p. 281.

96 Dès le 1^{er} janvier 2000.

97 Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 286.

98 *Id.*, respectivement cf. pp. 281 et 280.

Le regret de Gilles Weil

« Je n'ai rien à ajouter à part le fait que nous aurions dû nous séparer de M. Mercun bien plus tôt, à l'ouverture du marché russe ⁹⁹ ».

Quelques-unes des décisions prises par Gilles Weil en rapport avec le marché noir russe :

- **Septembre 1997** : Créer un stock dédié au marché noir russe chez Fitra, société du Groupe Chalhoub à Dubaï, lors d'un voyage qu'il y fit avec Serge Guisset. Ce voyage a été décisif pour la mise en place du marché noir russe de grande envergure en étroite collaboration avec Patrick Chalhoub, Claudine Kawiak, Vladimir Nekrasov.
- **30 janvier 1998** : Cosigner avec son bras droit Gérard Guyot-Jeannin, directeur général International, l'Avenant aux contrats Temtrade, censé contenir le marché noir russe.
- **Durant l'année 1998** : Mandater Me Jean-Marie Degueldre, conseil de L'Oréal, pour discuter avec Hermitage SA (filiale Vladimir Nekrasov à Zoug - Suisse) d'un contrat exclusif pour la marque Biotherm ¹⁰⁰.
- **19 juin 1998** : Déléguer à son adjoint Gérard Guyot-Jeannin la signature, à Paris, du contrat de dix ans octroyant l'exclusivité des marques PBI pour la Russie à Star Beauté dès le 1^{er} janvier 2000. Star Beauté est une société contrôlée par la filiale Arbat Prestige/Nekrasov. Ce contrat annonce six mois à l'avance que les contrats Temtrade seront résiliés fin 1998.
- **19 juin 1998** : Signer le même jour à Paris, une convention de séquestre libérant Star Beauté des obligations de la Distribution sélective. En clair : le patron de la Division Luxe de L'Oréal donne le feu vert pour que ses marques les plus prestigieuses soient vendues dans des kiosques, hangars, magasins *cash & carry*, à même la rue... La filiale de Vladimir Nekrasov n'avait alors pas de magasins.
- **Septembre 1998** : Décider la reprise des livraisons du marché noir russe exclusivement à la filiale Arbat Prestige ; elles avaient été interrompues après la « Saisie de Bruxelles » du 20 mars 1998. Gilles Weil en a personnellement informé Jean-Claude Bonnefoi et Olivier Carroubourg.

⁹⁹ *Id.*, cf. p. 286.

¹⁰⁰ Etude du Scellé N° Olivier Carroubourg DEUX (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 231 cote 2.

- **28 décembre 1998** : Résilier au 31 décembre 1999, sans donner d'explications, les contrats d'exclusivité avec Temtrade.
- **2004** : Résilier de manière anticipée le contrat Star Beauté en 2004 et payer 26 millions + 3 millions d'euros alors sans aucune obligation contractuelle de PBI.

- **2000** : Lorsque le marché noir de L'Oréal (PBI) en Russie a été découvert, il demanda par fax à Patrick Chalhoub, actionnaire minoritaire de Parmobel, filiale de L'Oréal à Dubaï, d'en endosser la responsabilité par un affidavit *ad hoc*. Refus de Patrick Chalhoub ¹⁰¹.

101 Cf. page suivante.

70

MICHEL CHALHOUB TRADING CO.

FAX REF. :	RISQI 106 12000	DATE :	LE 25 NOVEMBRE 2000
FROM FAX NO. :	07143626748	TO FAX NO. :	0331149647226
TO :	L'OREAL PARFUMS ET BEAUTE		
ATTENTION :	M. ERIC LAUZAT		
CC. :	_____		
REF. :	LETTRE A MONSIEUR WEIL		
MESSAGE IN 1 PAGE(S) INCLUDING THIS ONE			

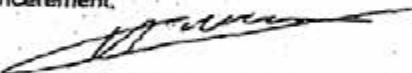
Cher Eric,

Suite à votre fax du 17 novembre 2000

1. Pouvez-vous nous confirmer la raison pour laquelle Monsieur Gilles Weil souhaite recevoir la lettre que vous nous avez suggéré d'écrire?
2. Cette demande nous paraît étonnante, alors qu'il y a quelques mois, votre avocat nous avait demandé l'inverse, que nous avons refusé d'écrire, car cela ne correspondait pas à la réalité.
3. Le texte de la lettre demandée correspond par contre à la réalité à partir de l'an 2000, mais ne reflète pas totalement la situation passée pendant laquelle Fitra, avec votre aval, a livré des clients dans les républiques ex-soviétiques.

Dès réception de vos clarifications et en coordination avec nos conseillers, nous vous ferons connaître notre position sur l'envoi de cette lettre.

Sincèrement,


 Patrick CHALHOUB
 PC/ik



23-11-2000

14:56

009714 626748

008141541243

DIRECT. TRAVEL RETAIL PBI

52%

DE

17112

29-11-2000

P.01

Eric Lauzat est General Manager, Travel Retail, L'Oréal/PBI, et administrateur, Parmobel, Dubai

Pascal Castres Saint-Martin

Membre du management Groupe de L'Oréal, Pascal Castres Saint-Martin est directeur général adjoint, vice-président de la direction générale de l'administration et des finances de L'Oréal.

Membre du conseil d'administration de Parmobel jusqu'au 31 décembre 1999.

Destinataire, avec Gilles Weil, de la note de Me Degueldre du 6 janvier 1998, il ne peut pas ne pas avoir avalisé l'Avenant aux contrats Temtrade du 30 janvier 1998 et le paiement de 20 millions de francs français à Temtrade, les termes du contrat d'exclusivité Star Beauté (y compris le paragraphe annonçant la résiliation des contrats Temtrade six mois à l'avance), la convention de séquestre y relative ainsi que les deux paiements liés au rachat anticipé du contrat Star Beauté.

- Le 9 septembre 1998, Janez Mercun le rencontre pour lui faire part de ses doléances au sujet du marché noir et l'informer de ce que L'Oréal travaillait avec le crime organisé russe. Pascal Castres Saint-Martin l'écoute attentivement sans faire la moindre remarque d'importance.
- Le 22 décembre 1998, Janez Mercun lui écrit: « Nous savons toutefois que les activités des Nekrassov, Kawiak, Berling, Massoud et Chalhoub exercent un impact très négatif sur l'image de votre Société et des marques PBI et qu'elles ont causé un dommage irréparable aux intérêts économiques légitimes de notre Société en tant que vos distributeurs. »
- Le 16 avril 1999, chargé par Lindsay Owen-Jones de répondre à la lettre que Janez Mercun lui avait écrite le 18 janvier 1999, Pascal Castres Saint-Martin est revenu sur la réunion du 9 septembre:

“ Vous aviez souhaité me rencontrer le 9 Septembre 1998 pour m'exposer que vous déteniez des informations mettant en cause certains collaborateurs de PBI. Force a été de constater, lors de cet entretien que vos informations étaient des allégations gratuites, tant vous même que votre avocat n'ayant pu produire aucun commencement de preuve de faits que vous alléguiez. Concernant la question des importations parallèles, celle-ci a été réglée par la conclusion de l'Avenant en date du 30 janvier 1998. »

- Il est intéressant de placer cette lettre dans son contexte :
 - Pascal Castres Saint-Martin l'a écrite alors que L'Oréal continuait de livrer le marché noir russe **en dépit de l'Avenant** aux contrats Temtrade signé le 30 janvier 1998.
 - Surtout, il l'a écrite **après la réunion du management de PBI Dubaï le 25 janvier 1999 qui a montré orbi et urbi comment L'Oréal avait organisé et dirigé le marché noir de ses produits en Russie.**
 - **C'est après avoir reçu cette lettre que Janez Mercun et Temtrade ont décidé d'attaquer L'Oréal en faisant appel à tous les moyens juridiques à leur disposition.**

Jean-Yves Frolet

Gérant, membre du management Groupe de L'Oréal, il s'est directement engagé en faveur d'un marché noir en Russie. Il n'a pas été remplacé à son décès en 1997.

- Il est le responsable direct du départ d'Olivier Loustalan, responsable du marché russe ; il considérait, écrit Olivier Carrobourg dans son *Témoignage* (p. 223), « ... que par rapport à la nouvelle situation qui se créait en Russie, il n'était plus du tout adapté. Et Olivier Loustalan quittera effectivement la société dans le courant de l'année 1997 ».

Il est l'auteur de la Note sur les comptes PBI du 7 octobre 1996, qui est à l'origine du marché noir ponctuel créé en Russie au quatrième trimestre 1996 pour que PBI puisse combler le retard de son chiffre d'affaires sur l'année.

Extraits :

- En octobre 1996, les estimations les plus récentes portaient sur un bénéfice de 356 millions de FF sur l'année (env. 54.3 millions d'euros), *chiffre qui ne passe pas...*

“ J'ai dû m'engager à atteindre... 370 millions [env. 56.4 millions d'euros] ! Si nous n'y parvenions pas, il faut avoir conscience que ce serait grave. Gilles Weil a été très clair. Il faut donc mettre tout le monde sur le pont, **nous n'avons AUCUN choix**. Nous avons la chance qu'une zone PBI marche très bien: la Zone Centre-Orient. S. Guisset fera tout pour nous aider... Nous avons plusieurs pistes (facturations spécifiques russes, écoulement d'obsolètes...) H. de Beaugrenier¹⁰² et O. Carrobourg constitueront le tandem permanent de concertation et de suivi... J'espère que nous y arriverons. Je pense que oui à condition que tout le monde, partout, fasse tout pour cela ».

¹⁰² Directeur administratif et financier des Duty Free, PBI.

Jean-Yves Frolet annonce ainsi un scénario ficelé à l'avance par la direction générale de PBI, épaulée par le directeur financier Pierre Cabane : l'intendance n'a plus qu'à suivre ce qui lui est dicté d'en haut.

Cette analyse confirme le *Témoignage* d'Olivier Carrobourg :

« [Jean-Yves Frolet, le patron de PBI ¹⁰³] ... nous a dit qu'il fallait augmenter le chiffre d'affaires avec les Russes et que ce chiffre d'affaires serait logé dans les Duty Free. Il avait vu cela avec M. Cabane, le directeur financier de Gilles Weil, vice-président de L'Oréal en charge de la Division des produits de luxe. M. Cabane était d'accord ¹⁰⁴ ».

- « La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles Weil, M. Cabane, M. Guyot-Jeannin, M. Frolet ¹⁰⁵ ».

Dans sa déposition (p. 252), Serge Guisset a déclaré que Jean-Yves Frolet avait accepté la proposition de vendre en Russie que lui avait faite Georgantas, agent de la boutique hors taxe de l'aéroport d'Athènes, *car nous avions des besoins de chiffre*. Georgantas avait été approché par des grossistes russes.

Serge Guisset précise aussi, p. 252 du Procès-verbal de son interrogatoire, que Jean-Yves Frolet « n'aimait pas que ce soit un agent des duty free qui vende en Russie » [mais] « que, vu la situation, nous pouvions via Parmobel y aller franchement ».

103 Le second après Gilles Weil.

104 Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 216.

105 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 215.

2.2. Direction de PBI

Gérard Guyot-Jeannin

Directeur général International, bras droit de Gilles Weil.

- Administrateur de Parmobel à Dubaï.
- A interdit à Guillaume Sanchez, directeur de la protection des marchés, de se rendre à Dubaï pour y poursuivre son enquête sur le risque de diversion au Moyen-Orient qui avait fait l'objet d'un rapport détaillé à Serge Guisset avec copie à Gilles Weil, Gérard Guyot-Jeannin et Jean-Claude Bonnefoi – un déplacement *inutile*.
- Cosignataire avec Gilles Weil de l'Avenant du 30 janvier 1998 aux contrats Temtrade.
- Signataire du contrat du 19 juin 1998 octroyant l'exclusivité de ses marques de luxe en Russie pour dix ans à compter du 1er janvier 2000 à Star Beauté. Or, celle-ci n'a été légalement constituée à Londres que cinq semaines plus tard, le 24 juillet 1998.

Dans sa déposition sous serment, Gérard Guyot-Jeannin déclare tout ignorer d'un marché noir organisé par L'Oréal en Russie et ne se rappelle pas que le sujet ait été abordé lors de la réunion du management de PBI à Dubai en janvier 1999:

« J'ignorais qu'il s'agissait d'un circuit organisé. Je savais qu'il y avait des produits L'Oréal vendus en Russie, je savais qu'ils venaient de pays très divers. Ce problème de la diversion est mondial. Je n'étais pas informé de l'organisation d'un circuit spécifique via la filiale Parmobel... A ma connaissance il n'y a pas eu d'instructions précises disant qu'il fallait faire du chiffre avec la Russie¹⁰⁶ ».

« ... je savais qu'il y avait des circuits parasites mais c'est tout, ce n'était pas organisé¹⁰⁷ ».

« Je n'ai pas souvenir que la Russie ait été évoquée particulièrement au cours de cette réunion¹⁰⁸ ».

¹⁰⁶ Jean-Claude Bonnefoi, *Procès-verbal*, cf. p. 258.

¹⁰⁷ *Id.*, cf. p. 259.

¹⁰⁸ *Id.*, cf. p. 261.

Témoignages contradictoires:

Jean-Claude Bonnefoi :

A une question sur la « mise en place de ce système qui a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, M. Weil, M. Cabane, M. Guyot-Jeannin, M. Frolet » (extraite de la déposition d'Olivier Carrobourg du 25 janvier 2007), Jean-Claude Bonnefoi répond: « C'était bien une décision de la direction générale¹⁰⁹ ».

Serge Guisset :

“ En revanche on ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, la Direction Générale, que ce soit M. Weil, M. Guyot-Jeannin, M. Cabane nous ont encouragés à laisser faire... Il n'y a pas eu d'instruction claire de développer le marché gris¹¹⁰ ».

Olivier Loustalan :

“ Quand je parle de la direction et des dirigeants de la Division Luxe, il s'agit à chaque fois de M. Guisset, de M. Weil et de M. Guyot-Jeannin, directeur adjoint de la division¹¹¹ ».

Serge Guisset

Directeur, Zone Moyen-Orient et Pays de l'Est. Responsable de certains marchés d'Afrique et de pays où L'Oréal n'avait pas de filiales. Le procès-verbal de sa déposition lui donne le titre de directeur général adjoint de PBI.

- Administrateur de Parmobel jusqu'au 31 décembre 1999.
- Dépendait de Gilles Weill et Gérard Guyot-Jeannin. Dans sa déposition, Olivier Loustalan déclare cependant que Serge Guisset était directement rattaché à Gilles Weil depuis le décès de Jean-Yves Frolet en 1997.

Au cœur du système du marché noir russe

Lors de son interrogatoire, Serge Guisset nie catégoriquement que le marché noir russe ait été délibérément organisé par L'Oréal : la société n'aurait fait que répondre à une forte

¹⁰⁹ *Id.*, cf. p. 259.

¹¹⁰ Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 251.

¹¹¹ Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 211.

demande qui n'était pas satisfaite par Janez Mercun et comme les chiffres de PBI n'étaient pas bons, « la direction générale, que ce soit M. Weil, M. Guyot-Jeannin, M. Cabane nous ont encouragés à laisser faire ¹¹² ».

“ ... il n'y a pas eu de réseau institué par PBI à travers Parmobel. En revanche, nous avons laissé faire un certain nombre de choses parce que cela générerait du chiffre d'affaires... J'entends par là que des particuliers puis des grossistes sont venus massivement acheter des produits en boutique ou directement chez des agents de Parmobel dans le but de revendre dans les pays en « stan » et probablement également en Russie. Mais je vous précise qu'il ne s'agit pas d'un réseau que nous avons mis en place ou institutionnalisé. J'entends par là que nous n'avons pas mis en place ce système. Ce sont des acheteurs russes ou des pays de l'Est qui sont venus spontanément acheter massivement des produits à Dubaï et pour des raisons commerciales nous avons laissé cela se développer ¹¹³ ».

“ Pour préciser mes dires, il n'y a pas eu de démarchage de notre part auprès de grossistes russes, les sollicitations émanent d'eux ¹¹⁴ ».

En réalité, Serge Guisset a été directement impliqué, dès le début, dans la création et l'organisation du marché noir de L'Oréal en Russie :

“ La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles Weil, M. Cabane, M. Guyot-Jeannin, M. Frolet... M. Guisset, directeur de Zone « Centre-Orient », a expliqué qu'il y aurait possibilité de faire du chiffre sur la Russie mais « dans le dos » de la société Temtrade... Au début, nous sommes passés par l'intermédiaire de M. Georgantas, l'agent duty free pour la Grèce... Le contact commercial s'est établi entre M. Georgantas et M. Guisset ... ¹¹⁵ ».

- Serge Guisset s'est rendu à Dubaï en septembre 1996 avec Gilles Weil. À l'issue d'une réunion avec Patrick Chalhoub, il a été décidé de constituer un stock Fitra « à destination des Pays de l'Est ¹¹⁶ ».

112 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 251.

113 *Id.*, cf. p. 249.

114 *Id.*, cf. p. 252.

115 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 215.

116 Jean-Claude Bonnefoi, *Procès-verbal*, cf. p. 258.

- Il a été au cœur de toute la filière du marché noir russe :

« A cette époque, c'est-à-dire à fin 1996, Serge Guisset m'a dit que M. Patrick Chalhoub l'avait introduit auprès d'un nouveau distributeur russe qui s'appelait Vladimir Nekrasov, via l'intermédiaire de Claudine Kawiak... Il m'a précisé que ce nouveau circuit, qui allait faire intervenir Patrick Chalhoub, Claudine Kawiak et Vladimir Nekrasov, allait donc remplacer le circuit Georgantas afin d'alimenter le marché russe. Afin de laisser des marges en Suisse, M. Guisset m'a aussi précisé qu'un certain M. Rechberger allait intervenir. Martin Rechberger est en fait un client de l'entité Duty Free Europe. Ce circuit devait se mettre en place dès 1997.

« Serge Guisset m'a demandé de facturer Parmobel. Et ensuite Parmobel devait facturer Fitra, une société basée à Dubaï et appartenant aux Chalhoub. A Paris, la commande était traitée comme une commande de Parmobel... et parallèlement, Serge Guisset avait demandé à Robert Dufrêne de constituer un stock à Dubaï pour traiter l'ensemble de ces opérations russes qui seraient ensuite logées à Parmobel. Ce stock a donc été opérationnel à Dubaï à partir du deuxième trimestre 1997¹¹⁷ ».

- D'après Guillaume Sanchez, Claudine Kawiak l'aurait mis en relation avec Martin Rechberger de Bâle¹¹⁸.

Chef opérateur du marché noir russe

Serge Guisset était responsable de la gestion quotidienne du marché noir russe sur instruction directe de la direction générale de PBI :

« ... En tant que directeur administratif et financier de Zone... j'ai moi-même été témoin d'une réunion de M. Guisset (alors patron de la Zone) avec M. Guyot-Jeannin ainsi qu'à des échanges avec M. Cabane¹¹⁹. D'ailleurs, ce dernier en personne fixait le niveau de prix (tandis que la direction de la division validait les volumes), ces informations transmises à M. Guisset, puis à moi-même étaient ensuite adressées à Parmobel qui servait de base avancée de logistique...¹²⁰ ».

117 Olivier Carroubourg, *Témoignage*, cf. p. 222.

118 Guillaume Sanchez, *Procès-verbal*, cf. p. 197.

119 Directeur financier, PBI.

120 *Etude du Scellé N° Olivier Carroubourg DEUX* (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 231 cote 2.

Il supervisait à ce titre l'activité de

- Parmobel à Dubaï
- Patrick Chalhoub et Maryse Awwad à Dubaï (Fitra)
- Claudine Kawiak (Moscou/Londres/Suisse), Martin Rechberger, Bâle.

Il était un rouage essentiel du système :

“

Je tenais la liste des parfums de M. Guisset avec les noms des parfums et les quantités. Au vu de cette liste, la commande partait dans le circuit logistique traditionnel... ¹²¹ »

“

Pour moi les discussions avaient lieu entre Patrick Chalhoub et M. Serge Guisset (pour déterminer les prix des produits vendus à Fitra Doc). J'effectuais des calculs de rentabilité pour M. Guisset ¹²² ».

Serge Guisset et la « Saisie de Bruxelles »

“

A la saisie de cette saisie en douane en 1998, Serge Guisset m'avait confié qu'il en avait marre de ces conneries [sic], c'était exactement ses termes et qu'il voulait à tout prix arrêter les circuits russes car il n'était pas payé pour cela ¹²³ ».

→ Cette réflexion suggèrerait-elle que le marché noir lui avait été imposé par la direction générale ?

Couvert par ses supérieurs hiérarchiques...

“

J'avais... la conviction que Serge Guisset était couvert par la direction de la Division Luxe... ¹²⁴ ».

... jusqu'à la réunion de Dubaï en janvier 1999 :

Serge Guisset prend sur lui l'entière responsabilité du marché noir lors de la réunion de la

121 Olivier Carrobou, *Procès-verbal*, cf. p. 215.

122 Olivier Carrobou, *Id.*, cf. p. 220.

123 Olivier Carrobou, *Témoignage*, cf. p. 225.

124 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 211.

direction générale de PBI *in corpore* à Dubai le 27 janvier 1999, au cours de laquelle Lindsay Owen-Jones a demandé qui était responsable de l'activité de Parmobel sur le marché russe :

“ Mes deux supérieurs hiérarchiques directs, MM. Weil et Guyot-Jeannin étant restés muets, j'ai décidé de prendre la parole. Je vous précise cependant que je n'ai jamais rien fait *tout seul* et que *tout cela était dans les comptes*¹²⁵ ».

Certains témoins de la scène ont pensé que Serge Guisset se serait sacrifié dans l'espoir de toucher des indemnités de L'Oréal. Son attente a été déçue : il n'a rien reçu pour son « sacrifice ».

Avec le démarrage du contrat Star Beauté le 1^{er} janvier 2000, qui avait fait de l'opérateur du marché noir russe Vladimir Nekrasov, membre notoire de la *mafia*, l'agent officiel de PBI en Russie, il n'y avait plus de marché noir. Les compétences de Serge Guisset n'étaient plus nécessaires, et sa présence au siège de L'Oréal à Clichy, désormais indésirable. Il démissionna début 2000.

Un scellé joint au Procès-verbal de sa déposition inclut une « lamentation » écrite avant de quitter PBI ; extrait :

« Donc où suis-je. J'ai 50 ans. Quelle est mon image dans cette maison où après 20 ans on persiste à me refuser la reconnaissance que mes états de service « mériteraient. Vous ne me voulez pas au gouvernement. Je suis un chef de guerre « (mercenaire). J'ai joué le jeu; je n'ai rien dit, j'ai été un bon soldat ou mercenaire « bien payé ou au gouvernement. **Comme les pharaons, vous avez tué l'architecte pour faire oublier son rôle.** »

125 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 254. Nos italiques.

Olivier Carroubourg

Directeur administratif et financier de L'Oréal (PBI) à Paris jusqu'en 1998, puis directeur financier de Parmobel à Dubaï (1998-2000).

- Il a fait partie du team chargé du marché noir russe « ponctuel » au quatrième trimestre 1996 (filière Georgantas), dirigé par Serge Guisset. Il y a travaillé avec Hugues de Beaugrenier, directeur administratif et financier des duty free, Robert Dufrêne, directeur des opérations de PBI, à Paris...

Dans son *Témoignage* (p. 221) et sa déposition (p. 213) il livre un récit détaillé de son activité relative au marché noir russe, qu'il s'agisse de la filière Georgantas, limitée au 4^e trimestre 1996, ou de la filière Arbat Prestige mise en place à la même époque.

Au démarrage de ce circuit, avant l'existence du stock Fitra.doc à Dubaï :

- À Paris, il recevait de Serge Guisset une liste de produits pour le marché noir russe, vérifiait l'état des stocks avec Robert Dufrêne et transmettait *par téléphone* à Martin Rechberger à Bâle, les quantités de produits disponibles.
- Il raconte comment il a coordonné l'une des premières commandes pour le marché noir russe *par téléphone* avec Martin Rechberger à Bâle, qui lui donna les coordonnées du transitaire à utiliser à Paris.
- Il participe à la constitution du stock Fitra.doc à Dubaï au premier semestre 1997.
- Il prend des initiatives comptables : création d'une fiche-client pour les livraisons du marché noir russe à Parmobel et le stock à Dubaï.

Il assistait parfois, à l'aéroport de Sharjah, au chargement des produits de PBI pour le marché noir russe sur les avions militaires russes de Viktor Bout.

- Fortement incité à démissionner, il quitte la Société en 2002.

Olivier Loustalan

Directeur de la zone Pays de l'Est de PBI, responsable direct du marché de la Distribution sélective mise en place par Temtrade en Russie.

Sa déposition présente fidèlement :

- les relations de travail et de confiance que L'Oréal et PBI avaient avec Temtrade
- le déploiement et l'organisation de la Distribution sélective en Russie par Temtrade, conformément au mandat de L'Oréal
- comment, alors qu'il était responsable pour la Russie (entre autres pays), il a été tenu à l'écart du marché noir russe parce que la direction générale de PBI considérait qu'il était trop proche de Janez Mercun (« De fait j'étais environ une semaine par mois au minimum en Russie et j'étais en contact très fréquemment avec M. Mercun ») et
- comment il l'a découvert.

Il a été poussé à la démission par le management de PBI pour s'être intéressé de trop près au marché noir russe :

“ [Mon licenciement] « est intervenu dans les mois qui ont suivi mes réclamations auprès de M. Guisset. En effet, nous ne pouvions plus nous parler, je savais qu'il me mentait, que la direction de ma division me mentait, donc nous avons négocié mon départ...¹²⁶ ».

126 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf, pp. 210-211.

Extrait du *Témoignage* d'Olivier Carrobourg :

“ Olivier Loustalan, qui était en charge du marché russe, a été totalement écarté des affaires, aussi bien pour l'affaire Georgantas, fin 1996, que pour ces premières affaires qui ont été réalisées à Paris pour le compte Dubaï en début 1997. Serge Guisset m'avait effectivement expliqué qu'il était en discussion avec la direction de PBI pour négocier son départ. Jean-Yves Frolet considérait que M. Loustalan avait été un collaborateur précieux pendant la période des *barter*, mais que par rapport à la nouvelle situation qui se créait en Russie, il n'était plus du tout adapté. Et Olivier Loustalan quittera effectivement la société dans le courant de l'année 1997¹²⁷ ».

Dynamisme de la collaboration Temtrade - PBI

“ Je précise qu'avec la suppression du rideau de fer à la fin des années 1980 et la fin des centrales d'achat, le chiffre d'affaires de PBI a chuté dans un premier temps de façon extrêmement conséquente. Puis le dynamisme de Temtrade a relancé l'activité et a permis de la développer mais en 1997 nous n'avions pas encore atteint le niveau de chiffre d'affaires réalisé avant la chute du rideau de fer.

“ Nous participions aux négociations commerciales menées par Temtrade avec les personnes en Russie, nous formions le personnel, nous l'assistions dans la conception des magasins et la réalisation des travaux. Nous élaborions avec eux toutes les activités de marketing et promotionnelles¹²⁸ ».

Un marché noir très rentable pour les opérateurs russes

Dans ce circuit du marché noir, « il y avait des marges très considérables qui étaient prises sachant que les dépenses étaient limitées : pas de frais de distribution, pas de droits de douane, pas de frais de personnel¹²⁹ ».

127 Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 223.

128 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 207.

129 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 211.

“ **J’ai découvert le pot aux roses en 1997** »

Finalement en 1997 j’ai découvert le « pot aux roses » car un ami de PBI, M. Basset, directeur administratif de la Zone Grands Marchés, m’a fourni une facture à entête de PBI destinée à Parmobel avec la mention « contre-marque Fitra ». Il y avait sur cette facture des quantités importantes de parfums en petite taille et manifestement destinés à la Russie comme par exemple le parfum Magie Noire qui était presque exclusivement vendu en Russie. Il était presque par hasard tombé sur cette facture.

“ Au vu de cette facture, j’ai compris qu’il y avait un trafic organisé de marchandises dans lequel étaient impliquées PBI et Parmobel. On faisait sans me le dire des affaires sur la Russie. La mention « Fitra » ne me disait rien, j’ignorais qu’il s’agissait d’une société.

“ A partir de là j’ai été voir M. Guisset et M. Carroubourg, directeur financier de la Zone Grands Marchés pour demander des explications. Ils ne m’ont pas répondu, ne m’ont fourni aucune explication valable. J’ai également interpellé M. Sanchez de la protection des marchés à ce sujet et je n’ai eu aucune réponse. Au départ il ne m’a rien dit puis il m’a dit qu’il ne pouvait pas me répondre.

“ **Une activité introuvable sur l’ordinateur** »

A l’époque j’ai acquis la conviction que Serge Guisset et plus largement PBI faisaient des affaires en Russie importantes en se servant du relais Parmobel – Chalhoub pour faire rentrer les produits destinés au marché gris en Russie. Cette activité était tenue secrète, on ne pouvait donc pas la voir si on consultait les fichiers sur ordinateur. Très peu de gens étaient informés de ces facturations. J’avais également la conviction que Serge Guisset était couvert par la direction de la Division Luxe. Ma conviction à l’heure actuelle est toujours la même. Je pense même que la direction juridique du groupe les couvrait également au vu de la longévité du contrat accordé plus tard à Mme Kawiak, agent exclusif L’Oréal Luxe en Russie ¹³⁰ ».

“ **Note** : « Quand je parle de la direction et des dirigeants de la division luxe, il s’agit à chaque fois de M. Guisset, de M. Weil et de M. Guyot-Jeannin, directeur adjoint de la division ¹³¹ ».

130 *Id.*, p. 210.

131 *Id.*, p. 211.

3. Dubaï : Patrick Chalhoub

« Le roi oriental du luxe »¹³²

- Membre de la famille Chalhoub, fondatrice du groupe éponyme, créé au Liban puis transféré à Dubaï. Le Groupe est un acteur majeur de la distribution de parfums et cosmétiques au Moyen-Orient.
- Siège avec trois membres de sa famille au conseil d'administration de Parmobel dont le Groupe Chalhoub est l'actionnaire minoritaire avec une participation au capital de 40% (ramenée à 25% au 1er janvier 1998).
- Directeur général du Groupe Chalhoub et, entre autres, de Fitra.

Patrick Chalhoub est présent à toutes les étapes du marché noir russe de L'Oréal :

- En 1995, il propose à PBI, qui l'a accepté, de créer deux circuits sur la Russie pour récupérer la marge des agents sur leurs ventes aux touristes russes visitant le Moyen-Orient.
- En septembre 1996, il participe à une réunion tenue à Dubaï avec Gilles Weil et Serge Guisset qui s'est conclue par la décision de constituer un stock Fitra spécifique *aux pays de l'Est* (Jean-Claude Bonnefoi).
- Au quatrième trimestre 1996, il présente Vladimir Nekrasov à Serge Guisset par l'intermédiaire de Claudine Kawiak, pour organiser le « bon circuit » pour faire du chiffre d'affaires sur la Russie dès janvier 1997.
- En mai 1997, il mène à Moscou des négociations décisives (structuration des prix, notamment) avec Vladimir Nekrasov. Dans son rapport à Jean-Claude Bonnefoi et Serge Guisset du 22 mai 1997, rédigé sur le papier à entête de Chalhoub Inc., Patrick Chalhoub fait des projections très ambitieuses sur le potentiel du marché noir russe et transmet deux souhaits de Vladimir Nekrasov : être le principal fournisseur du marché noir russe et devenir à terme, l'agent officiel de PBI en Russie. Ces deux souhaits seront exaucés par L'Oréal.
- « De son côté, P. Chalhoub m'a dit que lorsque Nekrasov a pris possession des produits, lui n'exerce plus aucun contrôle¹³³ ».
- Il refuse la demande que lui a faite Gilles Weil d'endosser la responsabilité du marché noir russe¹³⁴.

¹³² Titre de l'article que lui a consacré *Le Figaro* (15 mars 2007).

¹³³ Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

¹³⁴ Cf. copie de son fax du 25 novembre 2000, p. 74.

- Il ne craint pas l'ambiguïté :
 - A Moscou, en mai 1997, il assure Vladimir Nekrasov qu'il appuiera à Paris, son souhait de devenir le principal fournisseur du marché noir russe de L'Oréal.
 - A Dubaï, il déclare à Guillaume Sanchez qu'il a un *profil douteux*¹³⁵ et à Olivier Carrobourg qu'il est un homme dangereux à tous points de vue.
 - Il précise à Guillaume Sanchez, directeur de la protection des marchés de PBI, qu'il « regrette l'érosion des marges générées par le courant d'affaires Nekrasov par rapport aux marges réalisées antérieurement à travers les Agents » mais qu'il espère que, « la surface financière de Nekrasov aidant, les volumes réalisés ainsi seront largement supérieurs à ceux effectués l'an dernier »...
 - « Cependant, il ne pousse pas sur ce circuit, et n'aurait rien contre l'idée de revenir aux filières antérieures... Il est vrai, commente Guillaume Sanchez, que dans les deux cas Fitra facture en prélevant sa commission et que par ailleurs ces chiffres sont logés chez Parmobel¹³⁶ ».

Le marché noir russe de L'Oréal a été une excellente affaire pour le Groupe Chalhoub qui touche commissions et dividendes à chaque étape :

1. en tant qu'actionnaire minoritaire de Parmobel, sur les ventes des produits destinés au marché noir russe à Fitra International Ltd ;
2. en tant qu'actionnaire unique de Fitra International Ltd, sur les ventes de celle-ci aux opérateurs du marché noir russe ;
3. honoraires liés au contrat de prestations de service entre Fitra International Ltd et Parmobel ;
4. en tant qu'actionnaire minoritaire de Parmobel, par la vente de 15% de Parmobel à L'Oréal lorsque la participation de Chalhoub a été ramenée à 25% à fin 1997 ; le calcul du prix de cession de ce paquet d'actions avait pris en compte le chiffre d'affaires de Parmobel sur le marché noir russe.

« Nous sommes extrêmement neutres »

Conclusion éloquent du mémorandum de Patrick Chalhoub à Serge Guisset et Jean-Claude Bonnefoi à son retour de Moscou :

« En conclusion, après avoir établi un état des lieux aussi précis que possible avec les interlocuteurs compliqués et mystérieux, il vous appartient de déterminer ce que vous souhaitez faire et de nous le soumettre. Nous sommes extrêmement neutres à ce sujet et nous ne ferons qu'appliquer ce que vous aurez défini¹³⁷ ».

¹³⁵ Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294. Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 21.

¹³⁶ Guillaume Sanchez, *Id.*, cf. p. 294.

¹³⁷ Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

4. Bâle : Martin Rechberger

Un agent de PBI très spécial

Martin Rechberger est un élément capital de l'architecture du marché noir russe de L'Oréal.

Le cœur de sa mission : *laisser des marges en Suisse*¹³⁸.

- Sa société, Parbeauté SA, constituée le 11 novembre 1994 à Binningen (canton de Bâle-Campagne, Suisse), avait l'exclusivité de PBI pour deux zones franches, Samnaun dans le canton des Grisons (Suisse), où Parbeauté a ouvert une succursale en janvier 1995 ; Livigno en Italie, à la frontière avec les Grisons, où la succursale Parbeauté Italia SRL a été constituée en 1996.
- En novembre 1996, sa société offshore à Chypre, Research and Development Services, a été associée au marché noir russe « ponctuel » (filiale Georgantas) organisé dans l'urgence pour que PBI puisse combler son retard de chiffre d'affaires sur l'année.

« Des gens qui ne passent pas pour des parangons de vertu »

Dans son rapport à Serge Guisset du 3 avril 1997, « *Risque de diversion Moyen-Orient* », Guillaume Sanchez, directeur de la protection des marchés de PBI, écrivait :

“ Il [Vladimir Nekrasov] est associé à des gens qui ne passent pas pour des parangons de vertu, C. Kawiak et surtout Martin Rechberger. Ce dernier, déjà connu pour ses opérations discutables sur Livigno et Samnaun, s'est d'ailleurs signalé début 1997 de la façon suivante :

“ Nous livrons une de ses sociétés à Chypre (Research & Development) pour la Russie en novembre 1996. Début 1997, nous retrouvons des produits aux USA, UK et une proposition émanant de lui circule au Moyen-Orient¹³⁹ ».

¹³⁸ Olivier Carrobou, *Témoignage*, cf. p. 222.

¹³⁹ Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

« Monsieur Martin »

« J’ai assisté à une réunion de travail avec Maryse Awwad, une employée de Fitra. Elle a été très précise et elle a décrit les circuits qu’il y avait eu au fil du temps au départ de Fitra. Pour la première fois, j’ai pu mettre ensemble les éléments du puzzle entre M. Martin Rechberger, Scapa, Callaway, Camasa, Alvan, Nekrasov. Maryse Awwad faisait référence à M. Rechberger par son prénom *Monsieur Martin* ¹⁴⁰ ».

Cheminement et transmission des commandes russes

Selon les instructions de ses mandants de Paris et de Moscou, Martin Rechberger prépare à Bâle les commandes russes sur le papier à entête de différentes sociétés : Scapa Trading et Callaway Trading, sociétés-écrans créées avec l’appui de L’Oréal dans le paradis fiscal des Îles Vierges Britanniques (Arbat Prestige/Nekrasov, Camasa-Moscou), ou encore Alvan Trading (filière Arbat Prestige).

Martin Rechberger envoyait les commandes russes par le fax de Parbeauté à Bâle, à Fitra International Ltd à Dubaï, qui les relayait à Parmobel à Dubaï où elles entraient alors dans le périmètre comptable de L’Oréal.

Guillaume Sanchez :

« ... il envoie sa commande depuis une société des Îles Vierges Britanniques, à partir du fax de Parbeauté/Samnaun. Il discute le prix, les quantités, etc. ¹⁴¹ »

Olivier Carroubourg :

« Maryse Awwad nous a expliqué qu’en 1997, Rechberger utilisait la société Scapa, localisée aux British Virgin Islands, pour approvisionner deux circuits, Alvan (filière Nekrasov) et Camasa.

« En 1998, M. Rechberger utilisait alors la société Callaway, située aux British Virgin Islands, pour alimenter le circuit Camasa. Quant au circuit Alvan, il se faisait directement au départ de Dubaï ou de Sharjah. Après la prise des produits sous douane en Belgique, uniquement le circuit Alvan a été poursuivi en ligne directe de Dubaï. Pour 1999, il en a été de même, uniquement le circuit Alvan au départ de Dubaï ¹⁴² ».

¹⁴⁰ Olivier Carroubourg, *Témoignage*, cf. p. 227.

¹⁴¹ Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, 3 avril 1997, cf. p. 294.

¹⁴² Olivier Carroubourg, *Témoignage*, cf. p. 227.

Cascades de facturations

Agissant en tant que *fiduciaire suisse* pour Vladimir Nekrasov ou pour Camasa-Moscou, Martin Rechberger réalisait, sans quitter son bureau de Bâle, des cascades de facturations en aval de la chaîne de valeur, afin de blanchir les énormes profits dégagés par le marché noir sortis clandestinement de Russie.

La cascade de facturations révélée lors de la « Saisie de Bruxelles » en fournit un exemple éloquent.

Cascade de facturations – « Saisie de Bruxelles »

Le 20 mars 1998, les douanes belges saisissent 6.5 tonnes de produits PBI transitant à l'aéroport de Bruxelles entre Dubaï et Moscou.

Les documents révélés lors de cette saisie permettent de se faire une idée de la rentabilité du marché noir russe pour les partenaires russes de L'Oréal – dans ce cas, une majoration de 52.67%.

Circuit Camasa-Moscou Commande du 12 mars 1998	Majoration %	Total USD
De L'Oréal à Parmobel, Dubaï		191'293.19
De Parmobel (Dubaï) à Fitra International Ltd, Irlande (Groupe Chalhoub)	+ 81.81%	349'262.58
De Fitra International Ltd à Callaway Trading, Tortola, Îles Vierges Britanniques	+29.80%	453'249.18
De Callaway Trading à Hillbrook Services Ltd, Tortola, Îles Vierges Britanniques	--	453'240.12
De Hillbrook Services à Global Cosmetics International (N.Y., USA)	+17.64%	533'212.90

La différence entre le montant de USD 349'262.58 facturé par Parmobel à Fitra International Ltd et celui de 533'212.90 facturé à Hillbrook (filière Camasa) est de USD 183'950.32, soit une majoration de 52.67% en faveur de bénéficiaires non-identifiés à ce jour.

- Cette cascade de facturations a été entièrement pilotée par Martin Rechberger, sans qu'il ait à quitter son bureau de Bâle. Il s'agit-là d'un exemple caractéristique des services qu'il rendait à la demande de L'Oréal pour les opérateurs du marché noir russe.

- La majoration de 29.80% figurant au tableau est surprenante car le contrat de prestation de service entre Parmobel et Fitra stipule que Fitra n'a *aucun droit sur les produits, qui sont et restent la propriété de Parmobel*. Qui l'a donc décidée ? À qui bénéficie-t-elle ?

Aux ordres de Paris et de Moscou

- Martin Rechberger ne pouvait pas agir sans le feu vert de Paris (Serge Guisset) et des opérateurs du marché noir russe à Moscou.
- Il se rendait fréquemment à Paris pour y recevoir les instructions de Serge Guisset, responsable de la gestion au quotidien du marché noir russe. Son arrogance suscitait de vives critiques de la part des dirigeants de PBI.
- Il servait d'interface avec Moscou (Vladimir Nekrasov et, jusqu'en mars 1998, Claudine Kawiak) – pour activer les cascades de facturations qui leur permettaient de *faire leur marge à l'extérieur* (Me Jean-Marie Degueldre).
- Il réceptionnait une partie des fonds sortis illégalement de Russie pour payer les livraisons de PBI sur le marché noir russe.
- Il assurait le suivi administratif et comptable, la ventilation des paiements aux parties prenantes du marché noir russe, toujours selon les instructions de PBI et de Moscou.

IV

Anatomie du marché noir russe de L'Oréal

1. Tout était décidé et dirigé par L'Oréal et PBI à Paris

Dans les écritures de ses avocats, L'Oréal attribue le marché noir russe, dont elle n'a jamais contesté l'existence, à *la défaillance de certains employés de PBI et du rôle joué par Parmobel*.

Or, les recherches menées par Temtrade, les dépositions des principaux dirigeants de L'Oréal et de PBI, certains témoignages de première main... prouvent tous que le marché noir russe de L'Oréal avait été décidé, organisé, dirigé et administré au plus haut niveau du Groupe et de PBI à Paris.

Principaux dirigeants concernés :

Management Groupe

- Lindsay Owen-Jones, président-directeur général de L'Oréal au moment des faits
- Gilles Weil, vice-président de L'Oréal et directeur général de PBI, président du conseil d'administration de Parmobel¹⁴³
- Jean-Yves Frolet, gérant de L'Oréal et directeur général de PBI
- Pascal Castres Saint-Martin, directeur général adjoint, vice-président de la direction générale de l'administration et des finances de L'Oréal, administrateur de Parmobel
- Pierre Simoncelli, directeur juridique de L'Oréal, administrateur de Parmobel.

Direction PBI

- Gérard Guyot-Jeannin, directeur général International, administrateur de Parmobel
- Serge Guisset, directeur, Zone Moyen-Orient et Pays de l'Est, administrateur de Parmobel
- Pierre Cabane, directeur financier
- Olivier Carroubourg, directeur administratif et financier de PBI (jusqu'en 1998), ensuite directeur financier de Parmobel à Dubaï.

¹⁴³ Filiale de L'Oréal à Dubaï. Actionnaire minoritaire (40%, puis 25%) : Groupe Chalhoub, Dubaï.

PBI Paris viole l'exclusivité de Temtrade dès 1995

La direction de PBI à Paris (Serge Guisset) a accepté, en 1995, une proposition de Patrick Chalhoub, directeur général du Groupe Chalhoub et actionnaire minoritaire de Parmobel consistant à

- créer deux circuits d'alimentation du marché sauvage de la parfumerie en Russie à partir de Dubaï, l'un par le Liban (Socodile), l'autre par la Syrie (Massoud), pour récupérer les marges des agents sur les achats massifs de « touristes » russes au Moyen-Orient et contrôler les prix et les quantités.

→ Ces deux circuits violaient les contrats d'exclusivité Temtrade.

Marché noir russe ponctuel et marché noir russe institutionnel

Marché noir russe « ponctuel » : 4^e trimestre 1996

La décision de créer un marché noir « ponctuel » au 4^e trimestre 1996 pour combler le retard du chiffre d'affaires annuel, a été prise personnellement par Jean-Yves Frolet, gérant (Groupe L'Oréal), et N° 2 de PBI : « Dans le cas de l'émergence de la demande russe, [Georgantas]¹⁴⁴ a été sollicité par des grossistes russes. M. Georgantas s'est donc tourné vers M. Frolet qui lui a répondu oui car nous avons des besoins de chiffre...¹⁴⁵ ».

Marché noir « institutionnel » : septembre 1996 – décembre 1999

La direction générale de PBI a décidé en septembre 1996 de créer un marché noir en Russie à l'envergure et aux objectifs beaucoup plus ambitieux. Les préparatifs ont débuté par une réunion de Gilles Weil, Serge Guisset, Patrick Chalhoub à Dubaï en septembre 1996 :

Le marché noir « institutionnel » : préparé dès septembre 1996

La direction générale de PBI à Paris a organisé elle-même le système très sophistiqué du marché noir russe : une structure dirigée de Paris chargée de diriger l'activité de relais à Dubaï, Bâle et Moscou.

À Dubaï, L'Oréal a mis au point un tour de passe-passe assez pervers pour dissimuler son intervention directe sur le marché noir russe.

À Bâle, elle a mis sur pied une plateforme administrative et financière pour répondre aux desiderata des opérateurs mafieux du marché noir et financer certains aspects de ce marché.

En Russie, L'Oréal a recruté deux grossistes/distributeurs contrôlés par les parrains les plus redoutables de la *mafiya* russe : Arbat Prestige (dirigée par Vladimir Nekrasov, contrôlée par Shabtaï von Kalmanovich puis Semyon Mogilevich), et Camasa-Moscou (dirigée par Andreï Bierling et contrôlée par Oleg Berezovksi):

¹⁴⁴ Agent pour les duty free en Grèce.

¹⁴⁵ Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 252. Jean-Yves Frolet est décédé en 1997.

« A cette époque, c'est-à-dire à fin 1996, Serge Guisset m'a dit que M. Patrick Chalhoub l'avait introduit auprès d'un nouveau distributeur russe qui s'appelait Vladimir Nekrasov, via l'intermédiaire de Claudine Kawiak... Il m'a précisé que ce nouveau circuit qui allait faire intervenir Patrick Chalhoub, Claudine Kawiak et Vladimir Nekrasov, allait donc remplacer le circuit Georgantas¹⁴⁶ afin d'alimenter le marché russe. Afin de laisser des marges en Suisse, M. Guisset m'a aussi précisé qu'un certain M. Rechberger allait intervenir. Martin Rechberger est en fait un client de l'entité Duty Free Europe. Ce circuit devait se mettre en place dès 1997¹⁴⁷ ».

Ce circuit a été débuté en janvier 1997.

Parmobel : Dubaï... sur Seine

Le courant d'affaires du marché noir russe a été dissimulé dans celui de Parmobel, filiale à Dubaï que L'Oréal contrôlait à hauteur de 60%. L'actionnaire minoritaire, le groupe Chalhoub également basé à Dubaï, a bien voulu servir de prête-nom pour masquer le rôle direct de L'Oréal sur le marché noir russe :

« Pourtant, la société Parmobel n'avait juridiquement pas vocation à opérer, directement ou indirectement, sur le marché russe¹⁴⁸ ».

L'Oréal était majoritaire au conseil d'administration, avec six sièges sur dix. Ces six administrateurs de Parmobel étaient tous basés à Paris :

- **Quatre appartenaient à la direction du Groupe** : Gilles Weil, qui avait la présidence du conseil d'administration, Pascal Castres Saint-Martin, Pierre Simoncelli et Bruno Wirth¹⁴⁹.
- **Deux appartenaient à la direction de la Division Luxe** : Gérard Guyot-Jeannin et Serge Guisset.

L'actionnaire minoritaire (Groupe Chalhoub), avait quatre sièges : Michel Chalhoub, vice président ; Antoine Chalhoub, Patrick Chalhoub et Mme Widad Chalhoub.

146 Marché noir russe ponctuel au quatrième trimestre 1996.

147 Olivier Carroubourg, *Témoignage*, cf. p. 222.

148 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 249. La filiale avait pour vocation de travailler sur les marchés moyen-orientaux hors taxes dont le Groupe Chalhoub avait l'exclusivité.

149 Directeur économique de la direction générale de l'administration et des finances du Groupe L'Oréal.

Le management de PBI intervenait directement dans la conduite du marché noir russe

La direction générale de PBI :

- validait les volumes, le directeur financier, les prix des produits, en fonction des besoins financiers de la division ¹⁵⁰.
- a suivi à la lettre les recommandations du conseil de L'Oréal, Me Jean-Marie Degueudre, qui justifiait l'organisation d'un marché noir en Russie par des arguments économiques et faisait l'impasse sur les contrats d'exclusivité légalement valables en cours.
- a exaucé le souhait de Vladimir Nekrasov de nouer à moyen terme une alliance officielle avec L'Oréal en Russie, que Patrick Chalhoub a transmis à PBI dans son mémo du 22 mai 1997 ¹⁵¹. Elle devait adopter la quasi-totalité des recommandations exprimées dans ce mémorandum.
- a octroyé l'exclusivité pour la Russie à Star Beauté, émanation du crime organisé russe (filière Nekrasov/Arbat Prestige) le 19 juin 1998. L'un des articles de ce contrat indiquait que les contrats Temtrade allaient être résiliés plus de six mois avant que la direction de Temtrade n'en soit informée ¹⁵².
- a approuvé une exclusivité de 10 ans, durée tout à fait extraordinaire, L'Oréal signant normalement des contrats de trois ans. Cette exception n'a pas pu ne pas être approuvée par Pierre Simoncelli, directeur juridique du Groupe et administrateur de Parmobel : « Je pense même que la direction juridique du groupe les couvrait également [Serge Guisset et plus largement PBI] au vu de la longévité du contrat accordé plus tard à Mme Kawiak, agent exclusif de L'Oréal Luxe en Russie ¹⁵³ ».
- a libéré Star Beauté des obligations de la Distribution sélective (Star Beauté n'avait pas de magasins) par une convention de séquestre signée également à Paris le 19 juin 1998, par Gilles Weil ¹⁵⁴.
- a consenti, sans aucune obligation contractuelle de sa part, deux paiements de respectivement 26 millions et 3 millions d'euros pour la résiliation anticipée du contrat Star Beauté en 2004 des bénéficiaires dont elle est la seule à connaître l'identité.

150 *Etude du Scellé N° Olivier Carrobourg DEUX* (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 232.

151 Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

152 Reproduction intégrale du *Contrat Star Beauté* p. 316.

153 La pratique de L'Oréal était de s'engager par des contrats de 3 ans. Citation : Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 204.

154 Reproduction intégrale de la *Convention de séquestre* p. 333.

« PBI était informée à tout moment »

Les dirigeants de PBI étaient à la tête d'une structure fortement hiérarchisée dans laquelle l'information remontait en permanence de la base. Exemples :

- « Après la mise en place du stock initial de produits... Dubaï passait directement ses commandes d'approvisionnement auprès des usines. **PBI était informée à tout moment...** M. Dufrêne, directeur des opérations au service logistique de PBI¹⁵⁵, servait d'interface entre Parmobel et les affaires de marque pour s'assurer que les usines produiraient dans le temps les produits demandés pour le marché russe¹⁵⁶ ».
- Gilles Weil et Serge Guisset recevaient les rapports détaillés de Parmobel: « Jean-Claude Bonnefoi, dans tous ses rapports, notamment ses rapports annuels, faisait état des chiffres d'affaires russes. C'étaient des rapports qui étaient adressés à la fois à la direction de PBI et à nos partenaires, c'est-à-dire la famille Chalhoub¹⁵⁷ ».
- Gilles Weil a reçu en avril 1996 un rapport de Jean-Claude Bonnefoi sur le marché parallèle russe dont les autres destinataires étaient Gérard Guyot-Jeannin, Serge Guisset, Guillaume Sanchez, Jean-Yves Frolet¹⁵⁸. Mais Gilles Weil n' [a] pas souvenir de cette information¹⁵⁹.
- Gilles Weil, Gérard Guyot-Jeannin et Jean-Claude Bonnefoi ont reçu copie du rapport intitulé *Risque de diversion Moyen-Orient*, adressé par Guillaume Sanchez, directeur de la protection des marchés, à Serge Guisset le 3 avril 1997. « Mon rapport a été reçu dans la plus parfaite indifférence, personne ne m'en a jamais parlé¹⁶⁰ ».
- Gilles Weil et Pascal Castres Saint-Martin ont appliqué toutes les recommandations de la note de Me Jean-Marie Degueldre du 6 janvier 1998 dont ils étaient les destinataires.

Le président-directeur général de L'Oréal savait

Dans sa déposition, Lindsay Owen-Jones, PDG du Groupe L'Oréal et supérieur hiérarchique direct de Gilles Weil, a déclaré (p. 237) :

« J'étais tenu informé de l'activité de M. Weil très régulièrement. Nous avons formalisé des réunions de l'ensemble de notre équipe de direction tous les mois. J'avais également avec lui des contacts informels au moins tous les 15 jours ».

155 Basé à Paris.

156 Olivier Carroboung, *Procès-verbal*, cf. pp. 216 et 218.

157 Olivier Carroboung, *Témoignage*, cf. p. 221.

158 Jean-Claude Bonnefoi, *Procès-verbal*, cf. pp. 257 et 260.

159 Gilles Weil, *Procès-verbal*, cf. p. 282.

160 Guillaume Sanchez, *Procès-verbal*, cf. p. 196.

Il serait surprenant qu'il n'ait pas eu connaissance du marché noir russe

- **après le 6 janvier 1998**, date de la note que le conseil de L'Oréal, Me Jean-Marie Degueldre, a adressée le 6 janvier 1998 à deux membres de son état-major : Gilles Weil et Pascal Castres-Saint-Martin

ou

- **au plus tard le 30 janvier 1998**, date de la signature de l'Avenant aux contrats Temtrade, lorsque PBI a versé à Temtrade 20 millions de francs français à titre d'indemnités (environ 3 millions d'euros). Le paiement d'une somme de cette importance ne peut pas ne pas avoir eu lieu sans qu'il ait été au courant.

Tout le monde était aux ordres de Paris

“ **Guillaume Sanchez à Serge Guisset, 3 avril 1997 :**
« Comme le relève M. Bonnefoi (cf. rapport de janv. 97), « Parmobel ne joue qu'un rôle de fournisseur sans participer à la stratégie d'approche de la Russie. »

“ **Patrick Chalhoub à Serge Guisset, 22 mai 1997, après son voyage à Moscou :**
« En conclusion, après avoir établi un état des lieux aussi précis que possible avec les interlocuteurs compliqués et mystérieux, il vous appartient de déterminer ce que vous souhaitez faire et de nous le soumettre. Nous sommes extrêmement neutres à ce sujet et nous ne ferons qu'appliquer ce que vous aurez défini. »

“ **Vladimir Nekrasov à Patrick Chalhoub, 30 mai 1997, suivi de la visite que lui a faite Patrick Chalhoub :**
« Si nous sommes optimistes sur le développement des marques concernées il n'en demeure pas même [sic] que la réalisation de ce plan ne peut se faire qu'avec votre contrôle et celui de la maison-mère. »

“ **Olivier Carrobourg et le rôle du directeur financier de PBI :**
« ... [M. Cabane] en personne fixait le niveau de prix (tandis que la direction de la division validait les volumes), ces informations, transmises à M. Guisset, puis à moi-même, étaient ensuite adressées à Parmobel qui servait de base avancée de logistique...¹⁶¹ ».

¹⁶¹ Etude du Scellé N° Olivier Carrobourg DEUX (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur), cf. p. 231 cote 2.

2. Mécanismes du marché noir russe – Paris

PBI a organisé une structure très resserrée pour diriger l'activité du marché noir en Russie. Dirigée de Paris, cette chaîne de commandement avait ses points d'ancrage à Dubaï, Bâle et Moscou.

Une chaîne de commandement très resserrée

- **Paris** : Gilles Weil, Gérard Guyot-Jeannin, épaulés par Pierre Cabane, directeur financier, donnent les directives à Serge Guisset, qui les transmet à Olivier Carrobourg.
- Serge Guisset dirige et supervise l'activité des personnes suivantes :
 - à **Dubaï**, les dirigeants de Parmobel : **Jean-Claude Bonnefoi**, managing director jusqu'en 1998. Fahdi Jarbour lui succèdera. **Olivier Carrobourg** y arrive en 1998 en tant que directeur financier.
 - à **Dubaï**, **Patrick Chalhoub**, directeur général de Fitra.
 - à **Bâle** : **Martin Rechberger**, homme clé du marché noir russe de L'Oréal à Bâle, chargé par PBI d'effectuer diverses opérations administratives et comptables annexes au marché noir russe ; il sert aussi de *fiduciaire suisse* à Vladimir Nekrasov.
 - à **Moscou**, Claudine Kawiak, qui centralise les commandes russes d'Arbat Prestige et de Camasa-Moscou jusqu'à la « Saisie de Bruxelles ».
- l'information provenant des opérateurs du marché noir russe remonte à Paris soit par la voie hiérarchique établie par PBI : Moscou → Dubaï (Patrick Chalhoub) → Parmobel → Paris (Serge Guisset) ; ou Moscou → Bâle (Martin Rechberger) → Dubaï (Patrick Chalhoub), ou encore par des contacts directs avec Paris.

Une activité clandestine au cœur de L'Oréal

L'Oréal ne pouvait qu'agir clandestinement pour permettre aux opérateurs de la *mafiya* russe d'alimenter le marché noir selon leurs méthodes, en toute illégalité, ce qu'a parfaitement compris le conseil de L'Oréal :

- « La marge pour l'importateur en Russie doit être obligatoirement faite à l'extérieur pour des raisons douanières et fiscales russes, puisque notamment la publicité et le marketing ne sont pas déductibles des profits. En conséquence, l'approvisionnement du marché se fait sur le marché gris... c'est-à-dire là où les importateurs russes trouvent des produits devenant ainsi compétitifs, puisque ne payant pas les droits de douane...¹⁶² ».

162 Me Jean-Marie Degueldre, Note à Gilles Weil et Pascal Castres Saint-Martin, 6 janvier 1998, reproduite intégralement p. 290.

Le crime organisé exige le secret pour travailler illégalement, aussi le marché noir russe était-il un secret bien gardé au sein de L'Oréal.

- « Cette activité était tenue secrète, on ne pouvait donc pas la voir si on consultait les fichiers sur ordinateur. Très peu de gens étaient informés de ces facturations ¹⁶³ ».
- « Monsieur Bonnefoi Jean-Claude m'avait également montré les rapports qu'il envoyait à la direction générale à Paris concernant l'activité de Parmobel... il y avait les chiffres et les commentaires concernant l'évolution du marché gris en Russie. Ce rapports et le fax dont je vous ai parlé à en tête de Scapa sont les seuls documents écrits dont j'ai souvenir dans cette histoire ¹⁶⁴ ».

Licenciements sans merci

Les responsables de Parmobel à Dubaï, Jean-Claude Bonnefoi, Olivier Carrobourg même, et le responsable de la protection des marchés et des marques, Guillaume Sanchez, n'avaient qu'une connaissance partielle de l'intervention directe du management de L'Oréal dans les affaires russes.

Les dirigeants de PBI qui posaient des questions sur le marché russe ont tous été fortement incités à quitter la société, ce qu'ils ont fait : Olivier Loustalan, Guillaume Sanchez, Jean-Claude Bonnefoi, Olivier Carrobourg, Pierre Cabane, directeur financier de PBI, et même Serge Guisset ¹⁶⁵ lorsque, début 2000, ses compétences de chef opérateur du marché noir russe n'ont plus été nécessaires, le marché noir ayant pris fin au 31 décembre 1999.

Déposition d'Olivier Loustalan

“ Mon licenciement est intervenu dans les mois qui ont suivi mes réclamations auprès de M. Guisset. En effet, nous ne pouvions plus nous parler, je savais qu'il me mentait, que la direction de ma division me mentait, donc nous avons négocié mon départ. Quand je parle de la direction et des dirigeants de la Division Luxe, il s'agit à chaque fois de M. Guisset, de M. Weil et de M. Guyot-Jeannin, directeur adjoint de la division ¹⁶⁶ ».

163 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 208.

164 Guillaume Sanchez, *Procès-verbal*, cf. p. 198. Nos italiques.

165 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 248.

166 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 211.

Déposition de Guillaume Sanchez

“ Un an plus tard on m’a proposé une promotion qui ne m’intéressait pas (la direction juridique des parfums Lancôme France). Suite à mon refus, j’ai été licencié un an plus tard environ ¹⁶⁷ ».

Déposition de Serge Guisset

“ J’ai donné ma démission en début d’année 2000 après avoir refusé pendant plusieurs mois d’occuper de nouvelles fonctions qui m’avaient été proposées et que je considérais comme une voie de garage. Cette proposition faisait entre autres suite à la visite de M. Owen-Jones à Dubaï pour se faire présenter les affaires de L’Oréal dans cette zone ¹⁶⁸ ».

“ J’ai joué le jeu; je n’ai rien dit, j’ai été un bon soldat ou mercenaire bien payé ou au gouvernement. **Comme les pharaons, vous avez tué l’architecte pour faire oublier son rôle** ».¹⁶⁹

Déposition d’Olivier Carroubourg

“ Je suis sorti du Groupe à mon retour d’expatriation vers octobre 2003, les négociations relatives à mon départ s’étant déroulées pendant l’été ¹⁷⁰ ».

“ Le licenciement de M. Carroubourg a été prononcé pour le motif suivant : Refus abusif de prendre le poste de Contrôleur Commercial Garnier ¹⁷¹ ».

167 Guillaume Sanchez, *Procès-verbal*, cf. p. 198.

168 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 248.

169 Serge Guisset, *Scellé*, cf. p. 245.

170 Olivier Carroubourg, *Procès-verbal*, cf. p. 214.

171 *Etude du Scellé Olivier Carroubourg UN*, cf. p. 228.

Camouflage à tous les niveaux

Le management de L'Oréal a caché son activité sur le marché noir russe en la logeant dans sa filiale Parmobel à Dubaï, *derrière* le courant d'affaires normal de cette filiale sur les marchés hors taxes du Moyen-Orient alimentés par le Groupe Chalhoub.

Avant la constitution d'un stock dédié à Dubaï, Olivier Carrobourog transmettait l'information sur les produits disponibles (quantités, prix) qu'il recevait de Serge Guisset *par téléphone* à Martin Rechberger à Bâle :

- Selon son *Témoignage*, « M. Guisset m'a remis des listes de produits, et je devais vérifier avec Robert Dufrêne les quantités disponibles. Je devais ensuite les communiquer par téléphone à M. Rechberger. Le numéro de téléphone m'a été donné par Serge Guisset. Il s'agissait d'un numéro en Suisse ¹⁷² ».

Camouflage de la passation des commandes

Les commandes étaient centralisées par Fitra (Mme Awwad) à Dubaï, qui les recevait de Martin Rechberger à Bâle.

A Bâle, celui-ci les établissait selon les instructions qui lui étaient données de Moscou et de Paris ; il utilisait le papier à entête des diverses sociétés des filières Nekrasov et Camasa-Moscou : Scapa Trading, Callaway Trading, deux sociétés-écrans domiciliées dans le paradis fiscal des Îles Vierges Britanniques créées avec l'appui de L'Oréal pour ce trafic, mais aussi Alvan (circuit Nekrasov) ou Global Cosmetics (circuit Camasa-Moscou). Martin Rechberger envoyait ensuite les commandes par télécopie à Dubaï :

“ Je sais que Fitra revendait les produits à une nébuleuse de sociétés : Callaway, Scapa, Camasa, Global Cosmetics... J'ai su plus tard que ces sociétés étaient souvent situées dans des paradis fiscaux ¹⁷³ ».

Camouflage du marquage des produits par leurs codes-barres

PBI avait pensé à instituer deux niveaux de lecture (un en France, l'autre à celui de la filiale à Dubaï) des codes-barres spécifiques aux produits destinés au marché noir russe :

¹⁷² Olivier Carrobourog, *Témoignage*, cf. p. 222.

¹⁷³ Olivier Carrobourog, *Procès-verbal*, cf. p. 217.

« La première lecture effectuée dans les centrales d'expédition primaires indiquait que le produit était à destination de Parmobel ou de Parmobel 2. Une deuxième lecture était effectuée chez Parmobel, la centrale secondaire, et là on savait que le produit avait été vendu à Fitra 2 ou Socodile ou Massoud ¹⁷⁴ ».

Camouflage des livraisons des produits

Avant que le stock dédié ne soit opérationnel à Dubaï (2e trimestre 1997), les produits destinés au marché noir russe étaient livrés en Russie à partir de la France :

- « Le service trafic de Robert Dufrêne modifiait les instructions de livraison pour que cela ne soit pas livré directement à Dubaï comme les autres commandes de Parmobel ¹⁷⁵ ».

Le stock de Dubaï – « 4 à 5 rangées de pelletiers d'une longueur d'environ 50 mètres chacune ¹⁷⁶ » – a permis de livrer le marché noir russe par fret aérien sous le couvert de Fitra.

Camouflage de la traçabilité des produits

A Dubaï, PBI a imaginé un tour de passe-passe pervers pour masquer son implication directe sur le marché noir russe : la revente « virtuelle » des produits pour le marché noir russe à Fitra, puis de Fitra aux opérateurs du marché noir russe. La traçabilité des produits ne pouvait donc pas remonter en amont de Fitra/Parmobel. Ce tour de passe-passe est présenté en détail p. 114.

Camouflage comptable

PBI n'avait qu'un compte global Parmobel dans ses livres même si ses factures étaient munies de codes pour en identifier la destination : duty free, marché noir russe, etc. Seule la comptabilité analytique permettait de retrouver les chiffres du marché noir russe ¹⁷⁷.

Il en était de même chez Parmobel à Dubaï :

« Au niveau comptable, il y avait dans les comptes de Parmobel un compte global intitulé Fitra. Sur le plan de la comptabilité analytique, il y avait autant de comptes clients que de circuits : Dubaï aéroport... Dans le cas du marché gris en Russie, le nom du compte était Fitra.doc... Les règlements effectués par Fitra à Parmobel pour le paiement des marchandises destinées à la Russie étaient effectués sur le compte global Fitra. Il n'y avait pas possibilité

174 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 219. Socodile (Liban) et Massoud (Syrie) sont les relais des filières russes instituées par PBI et Chalhoub dès 1995, avant les circuits Georgantas et Kawiak/Arbat Prestige/Camasa organisés au 4^e trimestre 1996.

175 Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 222.

176 *Id.*, cf. p. 224.

177 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 215.

de déterminer l'origine des fonds sauf à regarder la comptabilité analytique¹⁷⁸ ».

Camouflage - Circuits financiers

- Fitra paie d'avance les commandes russes à Parmobel, qui n'a qu'un compte global Fitra. Parmobel les transmet à PBI.
- PBI livre la marchandise à Parmobel et la lui facture au tarif inter-filiales.
- Parmobel paie la marchandise à PBI qui n'a qu'un compte global Parmobel.
- Parmobel vend « *virtuellement* » la marchandise à Fitra¹⁷⁹.
- Parmobel touche une marge confortable sur cette « *revente virtuelle* » à Fitra mais elle est obérée par les coûts très élevés de la logistique du marché noir russe.
- Fitra revend la marchandise aux opérateurs russes. Contractuellement, Fitra n'est pas habilitée à faire un bénéfice sur cette opération, mais ce n'est pas toujours le cas. L'exemple de la cascade de facturations liée à la « Saisie de Bruxelles » inclut une majoration de 29.8% en faveur de Fitra. Qui en sont les bénéficiaires ? Qui en a décidé sinon la direction générale de PBI à Paris ?
- Martin Rechberger effectue à Bâle, à la demande de PBI, divers paiements et transactions annexes assurés de la légendaire discrétion du système bancaire suisse.

Economie du marché noir russe

Assortiment spécial pour le marché noir russe

La direction générale de PBI a consulté une ancienne directrice de sa filiale Helena Rubinstein, Claudine Kawiak, pour préparer une offre spécifique de produits pour le marché noir russe. S'étant établie à son compte, Claudine Kawiak centralisait les commandes reçues d'Arbat Prestige (elle était le bras droit de Vladimir Nekrasov) et de Camasa-Moscou.

- « Dans un souci de ne pas faire n'importe quoi, tout en acceptant le principe de ces achats de grossistes, il convenait de maîtriser les produits qui entraient dans ce circuit et donc de choisir plutôt des produits qui ne risquaient pas de nuire à l'image de L'Oréal, en se focalisant essentiellement sur des parfums¹⁸⁰ ».
- « La liste des produits était établie par M. Guisset. Il s'agissait de références qui se vendaient bien en Russie, en petites tailles et des extraits, ce qui se vend bien en Russie... Le parfum *Climat* a par exemple été relancé pour être vendu en Russie¹⁸¹ ».
- « Au début de 1997 j'ai détecté sur un marché de gros des quantités énormes d'un produit, *Magie Noire*, un parfum dont presque les seuls consommateurs étaient les Russes à travers le monde. J'ai découvert des cartons entiers de ces produits chez un grossiste...¹⁸² »

178 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 216.

179 *Contrat de prestation de services entre Parmobel et Fitra*, art. 1 §1.2. Reproduit intégralement p. 303.

180 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. pp. 252-253.

181 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 220.

182 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. pp. 209-210.

C'est à Dubaï que Vladimir Nekrasov discutait de l'assortiment avec Patrick Chalhoub :

- « Maquillage : La collection choisie s'est révélée ne pas être la bonne. Aussi est-il nécessaire que Mme Helena Komissarova, Mlle Marie Gorchakova, M. François Gonnet viennent à Dubaï étudier plus [sic] la collection ¹⁸³ ».

Les prix

La direction générale de PBI à Paris dictait les prix et les volumes en fonction de ses objectifs financiers et les transmettait aux opérateurs du marché noir russe par la voie hiérarchique :

- « M. Cabane ¹⁸⁴... en personne fixait le niveau de prix (tandis que la direction de la division validait les volumes), ces informations transmises à M. Guisset, puis à moi-même étaient ensuite adressées à Parmobel qui servait de base avancée de logistique (et qui utilisait comme vous le savez des sociétés-écrans du Groupe Chalhoub qui ne faisait que suivre les instructions venant de la Direction de Parmobel tant pour les prix que pour les volumes notamment en fonction des besoins financiers de la Division) ¹⁸⁵ ».

Structuration des prix

La direction de PBI a approuvé la structure des prix qui lui a été soumise par Patrick Chalhoub après ses négociations avec Vladimir Nekrasov à Moscou.

- « Structure de prix : vous verrez que le coefficient nécessaire est de 2.0072... Prix gros Moscou : ils sont les maximum souhaités sur ce marché... ¹⁸⁶ ».

Cette structure comprend le paiement de commissions à Vladimir Nekrasov à Genève et de « rallonges » pour amadouer les douaniers russes.

Extraits du rapport de Patrick Chalhoub à Serge Guisset et Jean-Claude Bonnefoi après son voyage à Moscou en mai 1996 :

« Structure de prix

« Après des négociations extrêmement longues et difficiles pour pouvoir cerner les faits, nous avons pu mettre au point une structure de prix que vous trouverez en annexe ¹⁸⁷ et qui comprend

« 15% de marge à Hermitage/Nekrasov à Genève

« 5% de coûts de transport et assurance

¹⁸³ Vladimir Nekrasov, Fax à Patrick Chalhoub, 30 mai 1997. Reproduit intégralement p. 300.

¹⁸⁴ Directeur financier, PBI.

¹⁸⁵ Etude du Scellé N° Carroubourg DEUX (Documents du dossier « Corbeille » de son ordinateur, cf. p. 332 cote 8.

¹⁸⁶ Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

¹⁸⁷ Non-retrouvée.

« 30 % de droits de douane. Les frais sont en réalité de plus de 60%. Les grossistes évitent souvent de les payer en utilisant d'autres méthodes qui pourraient leur coûter entre 5 et 10%, mais ne bénéficiant pas d'une déclaration douanière et ne pouvant pas les vendre officiellement. Dans le cas qui nous concerne, une déclaration douanière est obtenue avec des droits qui coûtent entre 20 et 25% avec une rallonge officieuse de l'ordre de 5 à 10%. « 15% de marge à Moscou pour couvrir les frais opérationnels ¹⁸⁸ ».

Grâce à Viktor Bout, les opérateurs du marché noir russe n'ont pratiquement jamais dû régler les taxes douanières et la TVA russe, la marchandise PBI étant importée en contrebande. De ce fait, les 30% de droits de douane inclus dans la structure de prix ci-dessus peuvent être considérés comme une commission supplémentaire en faveur de Vladimir Nekrasov.

Tarifs inter-filiales

Les produits pour le marché noir russe étaient facturés à Parmobel au tarif inter-filiales, qui couvre les frais de production et les frais généraux de la société-mère, et non au prix export : il était inférieur de 50% à la marge de L'Oréal perçue en France sur ses ventes à Temtrade, agent et distributeur exclusif pour la Russie.

Déposition de Jean-Claude Bonnefoi

“ Les tarifs faits à la filiale étaient bien sûr plus avantageux, moins chers que les tarifs faits à un agent... **Question** : Quelles étaient les conditions tarifaires accordées à Parmobel ? **Réponse** : « Parmobel bénéficiait du tarif filiale. Je ne peux plus vous en préciser les montants. » : **Question** : « Il ressort de nos investigations qu'en 2004, que les tarifs des produits L'Oréal (prix départ Paris) s'établissaient en partant d'une base 100 tarif catalogue OAPLI de la manière suivante (Source : Scellé MERY UN cotes 20 et 21) : Distributeur : 70-88, Agent : 42-50, Filiale : 20-30. » **Réponse** : « Je ne sais pas ¹⁸⁹ ».

¹⁸⁸ Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

¹⁸⁹ Jean-Claude Bonnefoi, *Procès-verbal*, cf. p. 260.

Déposition d'Olivier Carrobourg

« Pendant cette constitution des stocks qui a duré trois mois environ, M. Guisset m'a demandé d'effectuer au départ une livraison de produits pour la Russie... La facture de cette opération a été envoyée chez Parmobel sous la rubrique Parmobel 2 avec les tarifs filiales (correspondant avec une remise d'environ 65% sur les tarifs gros France, Temtrade étant lui traité à moins 40%, niveau des gros agents) ¹⁹⁰ ».

Déposition de Gérard Guyot-Jeannin

« Question : « Cette structure est-elle comparable avec celle qui était en vigueur entre 1997 et 2000 notamment pour l'agent Temtrade et la filiale Parmobel ? Réponse : « Je n'ai jamais vu une table de ce genre ¹⁹¹ ».

Des prix annihilant toute concurrence

Les produits de la Division Luxe de L'Oréal étaient vendus sur le marché noir à des prix inférieurs de 45% en moyenne à ceux de la Distribution sélective, avec des différences allant jusqu'à 60% pour certaines références.

- « A propos de prix, ceux qui sont consentis à cette filière sont tellement bas qu'ils annihilent toute possibilité de compétition pour les Agents déjà installés sur les circuits russes, et ouvrent la porte éventuellement à des possibilités étendues de diversion ¹⁹² ».

D'énormes profits pour les filières du crime organisé russe

Les filières du crime organisé russe utilisées par L'Oréal engrangeaient d'immenses profits même si les produits étaient vendus à bas prix : importés en contrebande, ceux-ci échappaient totalement aux frais de douane et à la TVA russes. Les opérateurs du marché noir russe n'avaient à financer ni structures de vente, ni campagnes de promotion et de publicité.

- « Dans ce circuit, il y avait des marges très considérables qui étaient prises sachant que les dépenses étaient limitées ; pas de frais de distribution, pas de droits de douane, pas de frais de personnel ¹⁹³ ».

190 Olivier Carrobourg, *Procès-verbal*, cf. p. 216.

191 Gérard Guyot-Jeannin, *Procès-verbal*, cf. p. 273.

192 Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

193 Olivier Loustalan, *Procès-verbal*, cf. p. 211.

- « On sait que les ventes illégales d'un seul d'entre eux peuvent atteindre 200 millions de dollars par an...¹⁹⁴ »
- « La marge pour l'importateur en Russie doit être obligatoirement faite à l'extérieur pour des raisons douanières et fiscales russes... en conséquence, l'approvisionnement du marché se fait sur le marché gris... c'est-à-dire là où les importateurs russes trouvent des produits devenant ainsi compétitifs, puisque ne payant pas les droits de douane...¹⁹⁵ »

Un marché peu rentable pour L'Oréal et ses actionnaires

Alors sa marge était de 100% sur les ventes au marché officiel de la Distribution sélective, L'Oréal facturait les produits destinés au marché noir russe à Parmobel au tarif inter-filiales, privant ainsi les actionnaires d'un important revenu.

Le seul dividende dégagé par l'activité de L'Oréal sur le marché noir russe provenait de la vente des produits par Parmobel à Fitra International Ltd à Dubaï. Or, ce dividende devait être réparti au pro rata de la participation des deux actionnaires de Parmobel (L'Oréal, Groupe Chalhoub) après déduction des coûts de logistique très élevés du marché noir russe¹⁹⁶. Sur la finalité et la justification du marché noir par les dirigeants de L'Oréal, cf. p. 15-16.

L'analyse économique du marché noir de L'Oréal en Russie reste à élucider

En vue de son audition, le juge d'instruction avait demandé à Lindsay Owen-Jones, président de L'Oréal, de fournir un certain nombre de pièces qui auraient permis de reconstituer l'économie du marché noir de PBI en Russie :

« - **Question** : Préalablement à cette convocation, nous vous avons fait parvenir une « liste de documents à nous fournir à savoir :

- Comptes clients Parmobel chez PBI de 1996 à 2001
- Factures PBI adressées à Parmobel de 1996 à 2001
- Compte client Fitra chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Fitra de 1996 à 2001
- Compte client Massoud chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Massoud de 1996 à 2001
- Compte client Socodile chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Socodile de 1996 à 2001
- DAS* 1 et 2 de Parmobel et PBI de 1996 à 2001.

¹⁹⁴ Piotr Prianishnikov, *Scent of Homeland, Legal authorities cannot restrain illegal perfumery market*, VERSIA, Moscou, 21 juillet 2003.

¹⁹⁵ Me Jean-Marie Degueldre, *Note* du 6 janvier 1998. Reproduite intégralement p.290.

¹⁹⁶ Cf. Analyse du dividende p. 116.

« - Avez-vous pu réunir ces documents ?

« - Réponse : « Ces documents sont actuellement en cours de recherche. Je pense qu'ils pourront être réunis dans les semaines à venir ¹⁹⁷ ».

* Les DAS 2 de Parmobel et PBI sont des déclarations obligatoires à transmettre aux services fiscaux par tout contribuable (personne physique ou société) versant des honoraires, des commissions, des remises commerciales, des droits d'auteurs ou d'inventeurs (brevets). Ces documents doivent être actualisés chaque année. (Source : <https://www.l-expert-comptable.com>)

→ Lindsay Owen-Jones n'a pas fourni ces documents et il n'existe aucune trace judiciaire que la Police judiciaire ou le juge d'instruction lui aient rappelé de s'exécuter.

3. Mécanismes du marché noir russe – Dubaï

Dubaï était l'épicentre opérationnel du marché noir russe de L'Oréal.

C'est à Dubaï qu'était entreposé le stock de produits destinés au marché noir russe, qui était considérable : « 4 à 5 rangées de pelletiers d'une longueur d'environ 50 mètres chacune ¹⁹⁸ ».

Toutes les activités liées au marché noir russe de L'Oréal y étaient dirigées et supervisées de Paris par Serge Guisset. Elles s'articulaient entre trois sociétés fortement cloisonnées :

- **Parmobel**, filiale contrôlée par L'Oréal (PBI). Pourtant, sa finalité était juridiquement réservée au courant d'affaire des duty free moyen-orientaux dont le Groupe Chalhoub avait l'exclusivité, et non celle de canaliser le marché noir russe ¹⁹⁹, dirigé de Paris.
- Jean-Claude Bonnefoi en a été le *managing director* jusqu'en 1998. Son autonomie était très limitée (*autorisation de signature jusqu'à 2000 dollars* ²⁰⁰). Comme Olivier Carroubourg, qui s'installa à Dubaï de 1998 à 2000 en tant que directeur financier, les deux expatriés de PBI Paris étaient en quelque sorte *l'œil de Moscou chargés de superviser l'application des directives reçues de Paris* (J.C. Bonnefoi) et de gérer le stock Fitra pour le marché noir russe. S'ils travaillaient au cœur de celui-ci, ils n'avaient cependant qu'une connaissance partielle de ses tenants et aboutissants.

197 Lindsay Owen-Jones, *Procès-verbal*, cf. p. 239.

198 Olivier Carroubourg, *Témoignage*, cf. p. 224.

199 Serge Guisset, *Procès-verbal*, cf. p. 249.

200 Jean-Claude Bonnefoi, *Procès-verbal*, cf. p. 257.

- **Fitra**, dirigée par Patrick Chalhoub, appartenant au Groupe du même nom, actionnaire minoritaire de Parmobel. Patrick Chalhoub et Fitra étaient en contact direct avec les opérateurs du marché noir russe et les intermédiaires.

Patrick Chalhoub était tenu de se conformer aux instructions de PBI transmises par le directeur de Parmobel à Dubaï, qui veillait à leur application. Pour l'activité liée au marché noir russe, il était assisté par Maryse Awwad, qui dépendait directement de lui.

Parmobel vendait *virtuellement* les produits du marché noir russe à Fitra qui les revendait ensuite aux opérateurs russes. Patrick Chalhoub et ses sociétés Fitra ont donc obligamment servi de prête-nom à PBI pour masquer son intervention directe sur le marché noir russe.

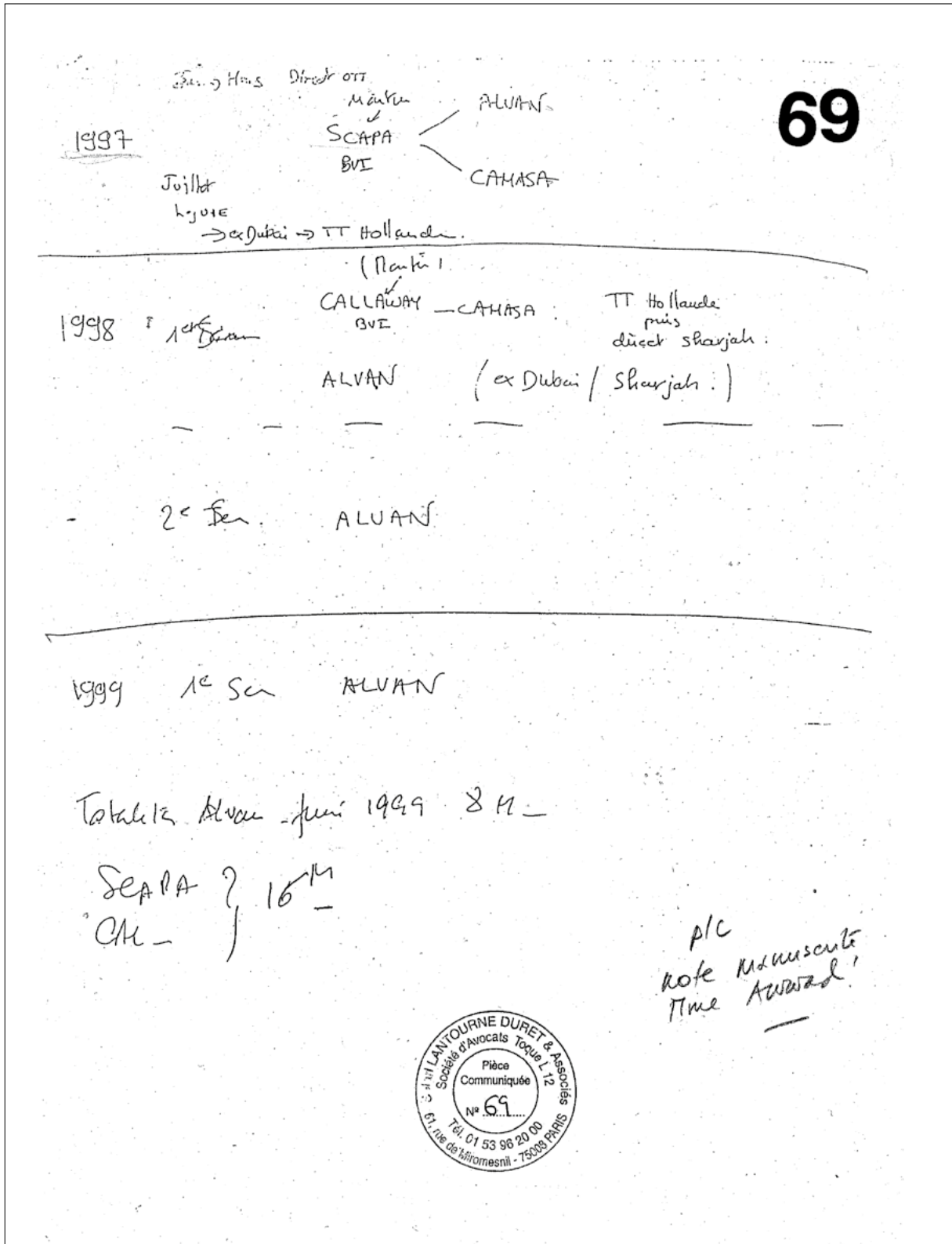
- **Alvan Trading**, société de Vladimir Nekrasov, principal opérateur du marché noir russe (filiale Arbat Prestige/Alvan Trading), avait un bureau à Dubaï de 1996 à 2001 – années qui correspondent exactement à la durée du marché noir russe de L'Oréal. Alvan était l'interface privilégiée de Patrick Chalhoub pour l'activité du marché noir russe.

Le rapport que Patrick Chalhoub envoie le 22 mai 1997 à Serge Guisset à Paris et à Jean-Claude Bonnefoi à Dubaï suite à son voyage à Moscou, et le fax que Vladimir Nekrasov adresse à Patrick Chalhoub le 30 mai, illustrent la *centralité* de Dubaï dans le système du marché noir russe de L'Oréal.

Diagramme circuit du marché noir russe (Mme Awwad)

« CIRCUIT ORGANISÉ » DU MARCHÉ NOIR RUSSE DE L'ORÉAL
LIVRAISONS DE FITRA/DUBAÏ AUX OPÉRATEURS RUSSES

Diagramme préparé par Maryse Awwad, Fitra, Dubaï pour informer les dirigeants de PBI
visitant Parmobel à Dubaï



69



Le tour de passe-passe de Dubaï

C'est à Dubaï que L'Oréal camouflait son intervention directe sur le marché noir russe :

“ ... les ventes incriminées par Mercun sont des ventes effectuées par la filiale PBI à Dubaï qui vend à une société tierce, Fitra, pour éviter d'exposer une filiale L'Oréal et dont l'actionnaire est l'actionnaire minoritaire de la filiale ²⁰¹ ».

“ ... Je n'ai pas trouvé rassurant que... personne n'ait été en mesure de me parler du circuit logistique : nous facturons Fitra, puis... Mystère ! ²⁰² »

Le tour de passe-passe mis au point par PBI fonctionnait comme suit :

1. Parmobel vendait les produits destinés au marché noir russe qui lui avaient été livrés par Paris à une société-écran contrôlée à 100% par le Groupe Chalhoub : Fitra International Ltd, à Dubaï, agissant en tant que distributeur sur le marché noir russe conformément aux instructions de PBI.
2. Cette transaction dégageait un dividende pour Parmobel dont L'Oréal bénéficiait au pro rata de sa participation au capital de Parmobel (60% et 75% à partir du 1er janvier 1998). C'est le seul dividende que le marché noir russe rapportait à L'Oréal et à ses actionnaires.
3. Cette vente était cependant « virtuelle » puisque la marchandise restait... la propriété de Parmobel en vertu d'un arrangement contractuel (cf. *Contrat de prestation de services...* pp. 115 et 303).
4. Fitra International Ltd la revendait ensuite aux opérateurs du marché noir russe : contractuellement, elle ne pouvait pas le faire sans instruction expresse de Parmobel et elle n'avait pas le droit de faire du bénéfice ²⁰³.

Les produits de PBI vendus sur le marché noir russe acquéraient ainsi une identité Fitra, leur traçabilité ne pouvait pas remonter en amont de Dubaï.

201 Me Jean-Marie Degueudre, conseil de L'Oréal (PBI), Note du 6 janvier 1998. Reproduite intégralement p. 290.

202 Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

203 Comme on le verra, cette disposition n'a pas toujours été respectée.

Deux sociétés Fitra International quasiment homonymes

Raffinement supplémentaire de cette stratégie de camouflage : le Groupe Chalhoub avait deux filiales nommées Fitra International qu'il contrôlait à 100% :

- **Fitra International Ltd**, qui distribuait les produits destinés au marché noir russe. Domiciliée à Dublin²⁰⁴ (Irlande), elle avait une succursale éponyme à Dubaï. Le conseil d'administration comprenait quatre membres de la famille Chalhoub – tous administrateurs de Parmobel – et Patrick Chalhoub en était le *Corporate Secretary*. Tous se retrouvaient aussi au conseil d'administration de la succursale de Dubaï. Fitra International Ltd société figurait sur la liste de prix internes que L'Oréal tenait pour ses filiales, les sociétés affiliées et celles auxquelles elle était liée par des arrangements particuliers.
- **Fitra International FZE Est.**, domiciliée à Dubaï, qui distribuait les produits PBI au réseau des duty free moyen-orientaux. Ces deux filiales quasiment homonymes partageaient les mêmes bureaux dans la zone franche Jebal Ali de Dubaï, mais elles étaient gérées séparément, de même que leurs stocks. Le stock pour le marché noir russe était appelé Parmobel 2.0 ou Fitra.doc.
- **Précaution comptable de L'Oréal : Parmobel n'avait qu'un compte global Fitra.** Seule la comptabilité analytique permettait de retrouver les chiffres du marché noir russe.

Contrat de prestation de services entre Parmobel et Fitra²⁰⁵

Ce contrat est la pierre angulaire du tour de passe-passe de Dubaï qui permettait à L'Oréal de dissimuler son rôle direct dans l'alimentation du marché noir russe. Signé au nom de *Fitra International Ltd* par Patrick Chalhoub, le contrat ne parle que de « Fitra » sans autre précision. Simple omission ? Extraits :

« Objet du Contrat

1.1. Parmobel confie à Fitra, qui l'accepte, mission d'effectuer, conformément aux instructions qui lui seront transmises par Parmobel les prestations suivantes :

- réception et stockage des produits,
- préparation et emballage des commandes,

étant expressément entendu que Fitra se conformera aux instructions reçues, et que Parmobel se chargera elle-même de recueillir, facturer et livrer les commandes auprès de la clientèle, et plus généralement, de toutes les activités de suivi des comptes de sa clientèle.

²⁰⁴ Le contrat indique que Fitra International est domiciliée à Londres. La recherche de Temtrade n'a pas permis d'élucider cette contradiction.

²⁰⁵ Reproduit intégralement p. 303.

A cet effet, Fitra mettra à disposition de Parmobel le personnel nécessaire à l'exécution de ces prestations.

1.2. Le présent contrat n'autorise nullement Fitra à prendre un engagement quelconque au nom et pour le compte de Parmobel, notamment envers la clientèle de Parmobel ; et Fitra reconnaît qu'elle n'est pas habilitée et n'a pas qualité d'agent ni de mandataire pour agir et traiter au nom et pour le compte de Parmobel, pour quelque raison que ce soit. »

Analyse du dividende de Parmobel

Parmobel vendait les produits destinés au marché russe à Fitra International Ltd avec une majoration substantielle (81.81% dans le cas de la commande du 12 mars 1998 saisie à Bruxelles).

Cette majoration dégageait le seul dividende dégagé par le marché noir russe de PBI. Elle ne doit pas faire illusion.

Il faut en effet la calculer proportionnellement à la participation de L'Oréal (PBI) au capital de Parmobel : 60% jusqu'au 31 décembre 1997, ensuite 75% (Actionnaire minoritaire : Groupe Chalhoub).

Il faut ensuite en déduire les frais suivants :

→ A la charge de L'Oréal en France

- Transports et assurances de France à Dubaï, payés par L'Oréal en France.

→ A la charge de Parmobel

- Frais de magasinage en zone franche à Dubaï
- Assurances
- Inspections Bureau Veritas
- Coût des prestations de Fitra International Ltd facturé à Parmobel
- Fret aérien.

Majorations illicites ?

Le contrat de prestation de services entre Fitra International Ltd et Parmobel stipulait qu'elle ne pouvait pas faire de bénéfice sur la revente de la marchandise pour le marché noir russe aux opérateurs de ce marché (cf. §1.2. ci-dessus).

Cependant, les documents relatifs à la « Saisie de Bruxelles » montrent qu'une vente de Fitra international Ltd à Callaway Trading, société-écran utilisée par le circuit Cama-sa-Moscou, a dégagé une majoration de 29.80% (79'972.78 USD).

- Cette transaction faisait partie d'une cascade de facturations entièrement pilotée par Martin Rechberger, en utilisant le fax de sa société Parbeauté en Suisse.
- Martin Rechberger ne pouvait pas agir sans le feu vert de L'Oréal.
- Les bénéficiaires de cette majoration de près de 80'000 USD sont inconnus.

Aspects organisationnels

Parmobel

- recevait de Fitra les commandes de produits pour le marché noir russe et les transmettait à PBI et aux usines en France
- payait à PBI les produits pour le marché noir russe envoyés par la logistique internationale en France
- gérait la vente « virtuelle » des produits à Fitra International Ltd
- encaissait le règlement des produits par Fitra
- gérait le stock dédié russe qu'elle approvisionnait par des commandes placées directement avec les usines en France
- approuvait chaque vente aux opérateurs du marché noir russe par Fitra
- prenait à sa charge les activités et frais annexes (assurances, inspections Veritas, fret aérien, etc.).

Gestion malaisée du stock dédié russe

Déposition de Jean-Claude Bonnefoi :

« Je recevais un stock de produits de Paris, les employés de Chahloub me disaient qu'ils voulaient tels produits, je facturais Fitra qui me réglait. Ce stock était élaboré par Paris qui pensait vendre ces produits. A mon avis, il s'agissait de commandes théoriques... Je m'occupais de suivre la facturation vers Fitra et de dire à Paris que j'avais du mal à gérer le stock qu'on m'envoyait ²⁰⁶ ».

²⁰⁶ Jean-Claude-Bonnefoi, *Procès-verbal*, cf. p. 258.

Témoignage d'Olivier Carrobourg :

« Pendant l'année 1997, je me suis rendu plusieurs fois à Dubaï. A chaque fois, j'ai entendu Jean-Claude Bonnefoi se plaindre sur ce nouveau circuit avec Fitra. Il le jugeait moins rentable et moins sûr que les circuits de Socodile et Massoud ²⁰⁷. Jean-Claude Bonnefoi m'a aussi confié qu'il n'aimait pas non plus la gestion de ce stock spécifique russe fait à la demande de PBI. J'ai d'ailleurs fait l'un de ces voyages pour accompagner M. Cabane... à fin 1997 ²⁰⁸ ».

Fitra International Ltd

Patrick Chalhoub était en contact direct avec les intermédiaires et les opérateurs du marché noir russe. Il gérait les relations entre Fitra et Parmobel, relations d'une importance capitale pour masquer l'intervention directe de L'Oréal sur le marché noir russe n'apparaisse pas.

Il était assisté par Maryse Awwad, qui ne rendait compte de son activité qu'à lui. Suivant de près toutes les activités liées au marché noir russe à Dubaï, elle avait une connaissance parfaite des tenants et des aboutissants du marché noir russe :

- suivi des commandes reçues de Bâle (Martin Rechberger) et d'Alvan (Nekrasov, Moscou) avec Parmobel
- réception de la marchandise et emballage des commandes
- encaissement des paiements en liquide pour les commandes du marché noir russe auprès de « touristes » russes venus dans le Golfe :

« Maryse Awwad nous a précisé aussi que pour régler les problèmes liés au paiement, elle devait se rendre dans des hôtels à Dubaï ou à Sharjah. Elle nous a dit que les paiements étaient très compliqués, sans nous préciser pourquoi ils étaient très compliqués, ni pourquoi elle ne rencontrait pas ses interlocuteurs dans les bureaux de Patrick Chalhoub ²⁰⁹ ».

²⁰⁷ Circuits créés pour capter le courant d'affaires des touristes russes dès 1995 via le Liban (Socodile) et la Syrie (Massoud).

²⁰⁸ Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 223. M. Cabane était le directeur financier de PBI.

²⁰⁹ Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 227.

“ J’ai également vu une note manuscrite ²¹⁰ de Mme Awwad Maryse, collaboratrice de M. Chalhoub, où il était mentionné des notes prises au cours d’une réunion certainement. Cela récapitulait à l’attention de M. Pierre Simoncelli, directeur juridique de L’Oréal, l’historique du marché russe ²¹¹ ».

“ J’ai assisté à une réunion de travail avec Maryse Awwad, une employée de Fitra. Elle a été très précise et elle a décrit les circuits qu’il y avait eu au fil du temps au départ de Fitra. Pour la première fois, j’ai pu mettre ensemble les éléments du puzzle entre M. Martin Rechberger, Scapa, Callaway, Camasa, Alvan, Nekrasov. Maryse Awwad faisait référence à M. Rechberger par son prénom Monsieur Martin ²¹² ».

Des conditions d’expéditions insolites

“ ... les petits commerçants locaux (à Dubaï) m’ont confirmé qu’il y avait un véritable pont aérien entre Dubaï et la Russie pour des marchandises diverses (parfums...). La Russie utilisait a priori des avions militaires et aucun droit de douane n’était payé ²¹³ ».

- La marchandise était inspectée par le Bureau Veritas, aux frais de Parmobel. Comme elle été payée d’avance, ces inspections permettaient de garantir aux représentants du marché noir russe à Dubaï que les livraisons correspondaient aux commandes passées (listes de colisage).
- Inclusion de contrefaçons dans les containers
- Expéditions sans lettre de connaissance (*airwaybill*)
- Pour la filière Camasa : transport par fret aérien régulier ²¹⁴ de Dubaï et Sharjah à Moscou via Bruxelles ou Genève jusqu’en mars 1998 (« Saisie de Bruxelles »)
- Pour la filière Arbat Prestige/Alvan Trading (Vladimir Nekrasov) : Vols directs de Sharjah en Russie par les avions militaires russes de Viktor Bout.

210 Reproduite p. 113.

211 Guillaume Sanchez, *Procès-verbal*, cf. p. 198.

212 Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 227.

213 Guillaume Sanchez, *Ibid.*, cf. p. 197.

214 Signe évident de l’ampleur des marges du marché noir, le transport aérien était peu utilisé en parfumerie parce que très coûteux.

Des produits de contrebande mêlés à des contrefaçons

Les livraisons des produits PBI destinés au marché noir russe étaient contaminées par des contrefaçons, mélangées aux originaux à Dubaï :

- « Il y avait quatre versions de *Climat* : l'originale, que l'on offrait à sa maîtresse. La contrefaçon, idéale comme pot-de-vin, conditionnée dans un flacon authentique fourni par un cadre de L'Oréal. Et deux imitations, que l'on réservait à son épouse légitime. Le flacon authentique contenant l'imitation était fourni par un dirigeant de PBI ²¹⁵ ».
- « Il y a une très belle contrefaçon de *Climat* qui se vend 19 dollars US dans les mêmes quantités que les vrais. Y a-t-il une action de la maison-mère à ce sujet ²¹⁶ ? »

« **Viktor Bout** a été surnommé le *marchand de la mort* pour son rôle central dans le trafic d'armes entre la Russie et les pires régimes et rebelles d'Afrique, mais il a aussi, en parfait équilibriste, travaillé pour le Programme Alimentaire Mondial des Nations-Unies, le gouvernement français et... une filiale de L'Oréal à Dubaï. Pour ne pas rentrer à vide, ses avions faisaient le plein de produits de contrebande et de contrefaçons au hub de Sharjah, aéroport à quelque 20 minutes de Dubaï. Certaines photos satellites en montrent plus d'une dizaine en stationnement sur le tarmac de cet aéroport ²¹⁷ ».

²¹⁵ Communication personnelle.

²¹⁶ Vladimir Nekrasov, Fax à Patrick Chalhoub, 30 mai 1997. Reproduit intégralement p. 300.

²¹⁷ Pour de plus amples informations sur Viktor Bout : cf. Douglas Farah, Stephen Braun, *Merchant of Death*, New York 2007, pp. 6 et 42. Voir aussi *Viktor Bout le trafiquant qui a armé le monde*, www.dailymotion.com.

Parmobel

Siège social : (Limassol, Chypre), bureau à Dubaï.

Actionnariat : L'Oréal (60% du capital jusqu'en 1997, 75% dès 1998). Groupe Chalhoub (40% jusqu'en 1997, 25% dès 1998).

Le Groupe Chalhoub, d'origine libanaise, basé à Dubaï, agent exclusif de PBI sur un certain nombre de marchés du Moyen-Orient.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

L'Oréal a la majorité des sièges (6 administrateurs sur 10) et la présidence. Tous travaillaient à Paris, quatre exerçaient des responsabilités au niveau du Groupe (**en gras ci-après**):

- **Gilles Weil**, président du conseil d'administration, vice-président de L'Oréal en charge de Parfum et Beauté International.
- **Pascal Castres Saint-Martin**, directeur général adjoint, vice-président de la direction générale de l'administration et des finances de L'Oréal (jusqu'au 31 décembre 1999).
- Gérard Guyot-Jeannin, directeur général International, PBI.
- Eric Lauzat, directeur général Travel Retail, PBI. Nommé le 31 décembre 1999.
- **Michel Somnolet**, vice-président de L'Oréal en charge de l'administration et des finances (N° 2 du Groupe). Nommé le 31.12.1999.
- **Bruno Wirth**, directeur économique de la direction générale de l'administration et des finances, L'Oréal.
- Pierre Simoncelli, directeur juridique du Groupe L'Oréal.
- Serge Guisset, directeur, Zone Moyen-Orient et Pays de l'Est, L'Oréal (PBI) (jusqu'au 31 décembre 1999).

Le Groupe Chalhoub a 4 membres au conseil d'administration dont la vice-présidence :

- Michel Chalhoub, vice-président
- Antoine Chalhoub
- Patrick Chalhoub
- Mme Widad Chalhoub.

4. Mécanismes du marché noir russe – Moscou

Un contact privilégié : Claudine Kawiak

Cette ancienne directrice de la marque Helena Rubinstein (société rachetée par L'Oréal en 1988), avait des relations suivies avec PBI depuis 1995 en qualité d'agente indépendante et l'avait sensibilisée au potentiel du marché noir russe.

Elle était l'unique employée de Hermitage SA, société suisse qu'elle avait fondée en 1994 dans le canton suisse de Fribourg avant de la transférer dans le paradis fiscal du canton de Zoug. Cette entité émanait directement de la filière mafieuse de Vladimir Nekrasov (Arbat Prestige/Alvan).

« A fin 1996, Serge Guisset m'a dit que Patrick Chalhoub l'avait introduit auprès d'un nouveau distributeur russe qui s'appelait Vladimir Nekrasov, via l'intermédiaire de Claudine Kawiak... Il m'a précisé que ce nouveau circuit... allait faire intervenir Patrick Chalhoub, Claudine Kawiak et Vladimir Nekrasov... afin d'alimenter le marché russe... Ce circuit devait se mettre en place dès 1997²¹⁸ ».

A Moscou, ce « nouveau circuit » comprenait deux filières contrôlées chacune par les parains les plus efficaces de la *mafia* russe :

- **Arbat Prestige**, dirigé par Vladimir Nekrasov (2/3 du chiffre d'affaires du marché noir russe de PBI jusqu'en mars 1998, ensuite 100%)

« Nekrasov ... est associé à des gens qui ne passent pas pour des parangons de vertu : C. Kawiak...²¹⁹ ».

- **Camasa-Moscou**, dirigée par Andreï Bierling, qui livrait les grossistes Kurs et Piccom (1/3 du chiffre d'affaires du marché noir russe jusqu'en mars 1998, lorsque PBI décide mettre fin à ce courant d'affaires après la « Saisie de Bruxelles »). Camasa-Moscou était contrôlée par Oleg Berezovski ; ses bureaux se trouvaient dans la « forteresse » du célèbre oligarque.

²¹⁸ Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 222.

²¹⁹ Guillaume Sanchez, *Risque de diversion Moyen-Orient*, cf. p. 294.

Commandes

Les commandes pour ces deux filières étaient coordonnées par Claudine Kawiak, que L'Oréal (PBI) avait consultée pour élaborer un assortiment spécial de produits pour le marché noir russe, puis directement par Vladimir Nekrasov en étroite contact avec Dubaï et Bâle, lorsque Arbat Prestige fut le seul opérateur de L'Oréal sur le marché noir russe.

Les commandes coordonnées par Claudine Kawiak étaient formellement préparées à Bâle par Martin Rechberger, qui les envoyait par fax à Dubaï, où Fitra les communiquait à Parmobel.

Importation en Russie

- Dédouanements « créatifs » à l'arrivée. Normalement, l'importateur en Russie doit, à l'arrivée de la marchandise en Russie, s'acquitter des taxes douanières et de la TVA en aval de toute la chaîne de distribution (52% en tout). Des *rallonges* spéciales avaient donc été prévues dans la structuration des prix pour faciliter les opérations dans les rares cas d'importation et de dédouanement dans des conditions normales.
- Pas de déclaration en douane ni taxes douanières ni TVA dans l'aéroport utilisé par les avions de Viktor Bout arrivant de Dubaï.

Distribution

Le marché sauvage de la parfumerie en Russie – le « circuit des kiosques » pour reprendre la terminologie des dirigeants de L'Oréal – présentait les caractéristiques suivantes :

- Hangars, magasins de type cash & carry, kiosques vendant cigarettes, CD, DVD... Arbat Prestige a ouvert son premier magasin en 1998 et n'en avait que 2 lorsque son contrat exclusif avec L'Oréal débuta le 1^{er} janvier 2000.
- Diverses parfumeries ne présentant aucune garantie quant à l'intégrité des produits.
- Prix inférieurs de 45% en moyenne à ceux des parfumeries agréées de Temtrade, avec des différences allant jusqu'à 60% pour certaines références.

Originaux fréquemment mélangés à des contrefaçons :

« Il y avait quatre versions de *Climat* : l'originale, que l'on offrait à sa maîtresse. La contrefaçon, idéale comme pot-de-vin, conditionnée dans un flacon authentique fourni par un cadre de L'Oréal. Et deux imitations, que l'on réservait à son épouse légitime. Le flacon authentique contenant l'imitation était fourni par un dirigeant de PBI ²²⁰ ».

- Risques de diversion : la filière Camasa-Moscou n'hésitait pas à revendre dans des pays tiers, notamment aux Etats-Unis, les produits spécifiquement réservés au marché noir russe. C'est pour mettre fin à cette pratique que PBI a mis en scène la « Saisie de Bruxelles ».

²²⁰ Communication personnelle.

V

Aspects juridiques

Les contrats d'exclusivité avec Temtrade

En URSS et dans les pays du bloc soviétique, Temtrade travaillait avec L'Oréal sur la base de contrats d'exclusivité datant de 1974, 1979 et 1982. En tant que mandataire, Temtrade était rémunérée à la commission. Pour le courant d'affaires résultant des opérations de *barter*²²¹ et *switch*²²² prises à son initiative jusqu'à l'effondrement du communisme, elle était rémunérée par les marges dégagées.

En 1992, suite à l'avènement d'une économie de marché en Russie, Biélorussie et Ukraine, L'Oréal a mandaté Temtrade pour y déployer la Distribution sélective de ses marques de luxe. Deux ans plus tard, en 1994, les relations entre les deux sociétés ont été entièrement refondues en *trois contrats* d'exclusivité de trois ans chacun :

- Territoires exclusifs : Russie, Biélorussie, Ukraine.
- Marques exclusives : *Paloma Picasso, Armani, Giorgio Armani, Lancôme, Guy Laroche, Cacharel, Fidji, Anaïs Anaïs...*
- Les produits des marques de Temtrade : *Rivoli, Daurey*, dont les prix étaient inférieurs à ceux de PBI, ont été autorisés à la vente dans le circuit de la Distribution sélective pour attirer une clientèle plus nombreuse par une gamme de prix plus diversifiée.
- Un contrat supplémentaire a été signé début 1995 pour la marque *Ralph Lauren*, L'Oréal étant devenue détentrice des droits mondiaux d'exploitation de la marque.
- Dès 1992, Temtrade travailla pour PBI comme acheteur indépendant dont la rémunération provient des marges sur les ventes.

En février 1997, les contrats ont été reconduits pour trois ans au 31 décembre 1999. Une nouvelle disposition contractuelle introduite alors stipulait qu'ils ne seraient plus reconductibles tacitement à leur échéance et qu'ils pourraient être résiliés avec un préavis d'un an.

Crise ouverte avec L'Oréal

Le marché noir russe frappe de plein fouet les ventes de Temtrade en Russie dès la fin de 1995. Le climat entre les deux sociétés s'en trouve profondément altéré, d'autant que L'Oréal PBI ne donne aucune suite aux diverses propositions de Temtrade pour en contrer l'impact sur la Distribution sélective.

221 Echange des marchandises du vendeur contre celles de l'acheteur.

222 Les vendeurs acceptent des paiements en devises non-convertibles de la part des acheteurs.

Les événements se précipitent en novembre 1997. Temtrade reçoit, anonymement, deux documents postés à Genève qui confirment ses soupçons sur le rôle de L'Oréal sur le marché noir russe : le rapport de Guillaume Sanchez, responsable de la Protection des marchés de L'Oréal (PBI), intitulé *Risque de diversion Moyen-Orient* (3 avril 1997), et un mémorandum de Jean-Claude Bonnefoi, directeur de Parmobel à Dubaï (8 avril 1997).

Le 24 novembre 1997²²³, Temtrade informe Gilles Weil des deux documents reçus quelques jours plus tôt, lui rappelle que ses lettres de mai et de juillet au sujet du marché noir sont restées sans réponse, réclame des indemnités pour le préjudice subi et fait une série de propositions concrètes, dont des adaptations de prix, pour lutter contre le marché noir.

Quelques jours plus tard, Temtrade transmet à Gilles Weil copie des deux documents reçus anonymement.

Le 17 décembre 1997, une réunion entre Me Jean-Marie Degueldre, conseil de L'Oréal, et Temtrade se tient à Genève : elle est le préambule aux négociations qui aboutiront à la signature d'un Avenant aux contrats d'exclusivité Temtrade à fin janvier 1998.

Le compte-rendu de cette réunion a fait l'objet d'une note que Me Degueldre adresse à Gilles Weil et Pascal Castres Saint-Martin.

La Note de Me Jean-Marie Degueldre

Datée du 6 janvier 1998, la Note du conseil de L'Oréal à deux des dirigeants les plus haut placés de PBI est un document capital.

→ Elle explique et justifie la mise en place d'un marché noir par L'Oréal et l'adoption des méthodes de travail des partenaires qu'elle a choisis au sein du crime organisé russe ; elle esquisse une marche à suivre que le management de L'Oréal allait suivre à la lettre.

Il est étonnant de voir un homme de loi, Me Jean-Marie Degueldre

- justifier par des raisons économiques le marché noir décidé par la direction générale de L'Oréal
- justifier que L'Oréal fasse l'impasse sur ses obligations contractuelles envers son distributeur officiel Temtrade
- promouvoir une pratique des affaires permettant aux opérateurs du marché noir de faire *leurs marges hors de Russie*
- estimer que le renouvellement des contrats Temtrade pour trois ans au début de 1997 a été une erreur.

223 Cf. p. 309.

De plus, Me Degueldre estime que Janez Mercun est un incapable parce qu'il n'aurait pas vu l'apparition d'un nouveau circuit de distribution – le réseau des kiosques – alors qu'il mettait en place la Distribution sélective de L'Oréal.

La réalité est bien différente : Janez Mercun a *refusé* les propositions de L'Oréal de travailler avec ses nouveaux partenaires en raison de leur réputation plus que douteuse. Il a eu plus de scrupules que L'Oréal.

Cette note montre aussi que Gilles Weil et Gérard Guyot-Jeannin ont élaboré et signé l'Avenant aux contrats Temtrade quelques semaines plus tard, le 30 janvier 1998 en étant tous deux conscients

- qu'ils organisaient un marché noir
- qu'ils violaient les contrats d'exclusivité avec Temtrade
- du caractère douteux de l'Avenant.

L'Avenant étant resté sans effet sur, Temtrade alla jusqu'à proposer, en décembre 1998, une contremesure radicale : baisser unilatéralement ses marges et les prix de 21 articles, sans en modifier le prix d'achat à L'Oréal, ce que Gilles Weil refusa. Il n'avait manifestement aucun intérêt pour combattre le marché noir ou même, qu'il prenne fin.

L'Avenant du 30 Janvier 1998

Cet Avenant ²²⁴ est signé le 30 janvier 1998 par Gilles Weil et Gérard Guyot-Jeannin, pour PBI, et Janez Mercun, pour Temtrade.

Il se fonde sur les deux principes suivants :

- « les parties reconnaissent et constatent que les marchés russe, biélorusse et ukrainien sont perméables à la distribution parallèle et que PBI ne peut plus garantir que des produits ne soient pas introduits sur ces territoires concédés par d'autres circuits ».
- « PBI est incapable d'en assurer le contrôle ». Cette affirmation de L'Oréal aurait été correcte si le problème avait été un marché gris (*parallèle*), mais elle est mensongère pour un marché **noir**, d'autant plus qu'en travaillant avec Vladimir Nekrasov et Camasa-Moscou, L'Oréal s'était assuré le quasi- monopole du marché noir russe.

Corrects par rapport à la connaissance que Temtrade avait alors de la situation, ces deux principes se sont avérés déconnectés de la réalité au vu de ce que Temtrade allait découvrir

²²⁴ Reproduit intégralement p. 311.

ultérieurement par ses propres investigations : que Gilles Weil et Gérard Guyot-Jeannin étaient directement impliqués dans le marché noir.

De plus, Temtrade obtient des indemnités de 20 millions de francs français (env. 3 millions d'euros) « pour tout préjudice que [Temtrade] a pu subir, ou subirait, ou pourrait invoquer à l'encontre de PBI tant pour la période contractuelle courue jusqu' [alors] que pour tous les préjudices qu'elle pourrait subir jusqu'à l'expiration de ses contrats, soit le 31 décembre 1999, qui résulteraient d'importations parallèles ».

- « En conséquence », indique encore l'Avenant, « , il est précisé et convenu que si des agents venaient à livrer, ou à vendre des marchandises livrées à ces agents par PBI ou ses filiales sur le territoire, Temtrade ne pourra en aucun cas engager une quelconque action ou instance à l'encontre de PBI ou de ses filiales pour les ventes effectuées sur le territoire par ces agents ... »
- « La seule obligation de PBI et de ses filiales... est désormais de ne pas livrer directement sur le territoire concédés des produits à des distributeurs tiers aux contrats jusqu'au 31 décembre 1999. Seul le non respect de cette obligation pourra permettre à Temtrade de faire valoir ses droits relatifs à l'exclusivité ».

For juridique

L'Avenant stipule que *tous les litiges entre les parties seront de la compétence du Tribunal de Commerce de Paris. La loi applicable sera la loi suisse.*

Deux ans de malentendus

La signature de cet Avenant était logique dans l'hypothèse où les parties souhaitaient effectivement restaurer un circuit de distribution gravement menacé par un marché noir de grande ampleur.

Déposition sous serment de Gilles Weil :

“ Nous avons signé un accord fin 1998* qui stipulait que nous nous donnerions un maximum de chances pour améliorer cette situation et que nous lui donnerions une compensation de l'ordre de 20 millions de francs. »

* *Erreur de date volontaire ?*

Procès-verbal, cf. p. 280.

La suite des événements a montré que tel n'a pas été le cas.

Extrait du Témoignage d'Olivier Carrobourg (Cf. p.224) :

« Serge Guisset m'a informé que le différend commercial avec M. Mercun avait été réglé par un chèque de 20 millions de francs en janvier 1998. Mais je n'ai [pas] reçu d'ordre de faire arrêter les circuits mis en place au départ de Dubaï pour faire du chiffre d'affaires sur la Russie. »

- Le 23 mars 1998, moins de deux mois après près la signature de l'Avenant, les douanes belges saisissent 6.5 tonnes de parfums et cosmétiques de PBI transitant par l'aéroport de Bruxelles entre Dubaï et Moscou ²²⁵.
- En septembre 1998, L'Oréal (PBI) rejette les « allégations gratuites... sans produire aucun commencement de preuve de faits [allégués] » ²²⁶ qui lui avaient été présentées par Temtrade et son avocat, constatant la recrudescence de l'activité du marché noir.
- Le 5 mai 1999, Gilles Weil écrivait ce qui suit à Janez Mercun : « Nous ne pouvons que confirmer que nous n'avons jamais livré, ni Arbat Prestige, ni Omega, et vous [Temtrade] renvoyer à la disposition 1 de l'Avenant... par lequel nous avons constaté, d'un commun accord, que PBI ne pouvait pas garantir que des produits ne soient pas introduits sur les territoires concédés par des circuits parallèles... Le problème des importations parallèles a été longuement débattu entre nous... et nous avons trouvé un accord amiable avec l'avenant du 30 janvier 1998... »

Temtrade devait ultérieurement découvrir que les dirigeants de L'Oréal (PBI) avec lesquels elle avait négocié et signé cet Avenant étaient précisément les instigateurs mêmes du marché noir !

Résiliation des contrats

Le 28 décembre 1998, L'Oréal (PBI) résilie les contrats avec Temtrade avec un préavis d'un an, soit au 31 décembre 1999. Cette décision avait déjà été mentionnée, avec six mois d'avance, dans le point 2. du contrat Star Beauté signé à Paris le 19 juin 1998.

²²⁵ Cf. « Saisie de Bruxelles » p. 29.

²²⁶ Selon les termes de Pascal Castres Saint-Martin repris dans sa lettre du 16 avril 1999 à Janez Mercun.

Le 18 janvier 1999, Janez Mercun, PDG de Temtrade écrit à Lindsay Owen-Jones, alors président directeur général de L'Oréal :

« Nous mettrons fin à notre collaboration dans des circonstances que j'estime déshonorantes pour votre Société... PBI, en dépit des termes de notre contrat, a organisé les ventes sur le marché gris de Russie et d'Ukraine... à l'initiative de responsables du Moyen-Orient, de l'Europe de l'Est et de l'Ex-Union Soviétique proches de la Direction Générale de votre Société... »

- Le 16 avril 1999, chargé par Lindsay Owen-Jones de répondre à cette lettre, Pascal Castres Saint-Martin est revenu sur la réunion du 9 septembre qu'il avait eue avec Janez Mercun :

« Vous aviez souhaité me rencontrer le 9 Septembre 1998 pour m'exposer que vous déteniez des informations mettant en cause certains collaborateurs de PBI. Force a été de constater, lors de cet entretien que vos informations étaient des allégations gratuites, tant vous même que votre avocat n'ayant pu produire aucun commencement de preuve de faits que vous alléguiez. Concernant la question des importations parallèles, celle-ci a été réglée par la conclusion de l'Avenant en date du 30 janvier 1998. »

→ C'est après avoir reçu cette lettre que Janez Mercun et Temtrade ont décidé d'attaquer L'Oréal en faisant appel à tous les moyens juridiques à leur disposition.

Le 23 septembre 1999, Temtrade engage une procédure civile à l'encontre de L'Oréal auprès du Tribunal de commerce de Paris.

Dix-huit ans de procédure

Impasse de la procédure civile (1999-2017)

Dix-huit ans après avoir assigné L'Oréal devant le Tribunal de commerce de Paris, et en dépit d'un recours suivi de quatre recours en révision engagés par Temtrade, la Justice française n'a jamais pu examiner le fond de l'affaire et donc se prononcer sur celle-ci, en raison des artifices de procédure purement formels auxquels a recouru L'Oréal, surtout

- 1) en fonction des paragraphes 1 et 2 des art. 595, 596 et 603 du Code de procédure civile (recouvrement de pièces décisives), et

2) en exploitant diverses imprécisions de l'Avenant du 30 janvier 1998 : il y est en effet question de *marché parallèle* et non de marché noir comme les faits l'ont démontré par la suite ; et de *livraisons directes* sans que celles-ci soient définies.

Bataille sur les pièces et les preuves à fournir

Dans un premier temps, L'Oréal nie toutes les accusations dont elle est l'objet de la part de Temtrade.

Cependant, vu l'accumulation des faits, documents et preuves découverts par Temtrade, L'Oréal finit par admettre, dans ses écritures, l'existence du marché noir russe et en attribue la responsabilité à *la défaillance de certains employés de PBI et au rôle joué par Parmobel*²²⁷ – affirmation mensongère puisque l'organisation de ce marché noir a été dès l'origine un projet de la direction générale au plus haut niveau.

Une situation kafkaïenne

L'Avenant du 30 janvier 1998 prévoit que si le for juridique était le Tribunal de commerce de Paris, la loi applicable serait la loi suisse. Or, celle-ci oblige la défenderesse – L'Oréal – à produire des documents même s'ils sont en sa défaveur.

L'Oréal a refusé de les produire au motif que la communication de ces pièces touchait directement à ses intérêts légitimes et pouvait *porter atteinte au secret des affaires*.

Lorsque, le 17 octobre 2007, le Tribunal a examiné le recours en révision de Temtrade, qui avait produit de nouveaux documents prouvant l'implication directe de L'Oréal sur le marché noir russe, Me Georges Jourde, conseil de L'Oréal, s'est félicité pendant l'audience de ce que le **droit français**, contrairement au droit suisse, n'oblige pas les sociétés à communiquer des documents susceptibles de léser leurs propres intérêts²²⁸.

Temtrade s'est donc retrouvée à plusieurs reprises dans une situation kafkaïenne : la Justice la sommait de fournir des preuves qu'elle l'empêchait d'obtenir bien qu'elle reconnût qu' *il y avait lieu de le faire*.

Pendant toute la procédure civile, Temtrade n'a pas réussi à briser ce cercle vicieux.

En fin de compte, L'Oréal n'a jamais nié ni les faits ni les pièces du dossier, et n'a jamais répondu de ses actes devant les tribunaux.

²²⁷ Filiale à Chypre et Dubaï, contrôlée par L'Oréal, par laquelle transitait le courant d'affaires du marché noir russe.

²²⁸ Communication personnelle.

A – Procédure civile

Le 23 septembre 1999, Temtrade fait assignation contre L'Oréal (PBI) devant le Tribunal de commerce de Paris pour

- annuler l'Avenant du 30 janvier 1998 pour dol
- condamner L'Oréal (PBI) à lui payer la contre-valeur de 36.3 millions de dollars US
- subsidiairement, condamner L'Oréal (PBI) à lui payer la même somme pour violation de son contrat d'exclusivité
- demander au Tribunal de juger que la somme de 20 millions de francs français versée par la société PBI en exécution de l'Avenant du 30 janvier 1998 constituait une provision à valoir sur son indemnisation
- ordonner, si nécessaire, une expertise afin d'estimer le manque à gagner de Temtrade.

Qu'est-ce qu'un dol ?

On dénomme dol, l'ensemble des agissements trompeurs ayant entraîné le consentement qu'une des parties à un contrat n'aurait pas donné, si elle n'avait pas été l'objet de ces manœuvres. Le dol suppose à la fois, de la part de l'auteur des manœuvres, une volonté de nuire et, pour la personne qui en a été l'objet, un résultat qui lui a été préjudiciable et qui justifie qu'elle obtienne l'annulation du contrat fondée sur le fait que son consentement a été vicié.

<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/dol.php>

22 novembre 2000 - Un parti pris troublant

Le Tribunal de commerce de Paris estime que « l'Avenant signé le 30 janvier 1998 était destiné à mettre fin au litige survenu entre les parties, tant pour le passé que pour l'avenir, et que le dol allégué par la société Temtrade, pas plus que le comportement déloyal imputé à la société PBI, n'étant établis, les demandes formulées par la société Temtrade étaient en conséquence atteintes par la péremption annale prévue par le Code des Obligations suisse. »

Il est troublant de remarquer que la seule occasion où la loi suisse a été appliquée dans la procédure l'a été lorsqu'elle était en faveur de L'Oréal.

Recours

Temtrade interjette appel auprès de la Cour d'appel de Paris pour annuler le jugement du Tribunal de Commerce de Paris du 23 novembre 2000.

- à titre principal, que l'obtention de la signature de l'Avenant par Janez Mercun était constitutive d'une escroquerie, au sens du droit pénal suisse, la prescription de l'action civile en réparation de cette infraction étant de dix années,
- à titre subsidiaire, déclarer nul pour dol l'Avenant du 30 janvier 1998 et de dire que la péremption de l'action n'est pas acquise, celle-ci n'ayant pas eu connaissance de son erreur avant le mois de décembre 1998.

L'Oréal, dans ces Conclusions récapitulatives, indique que la communication de pièces demandées par Temtrade touchait directement à ses intérêts légitimes et pourrait « *porter atteinte au secret des affaires* ». L'Oréal a aussi demandé une décision tendant au rejet d'un certain nombre de pièces obtenues, selon elle, de manière frauduleuse par Temtrade.

Dans un Arrêt du 23 octobre 2002, la Cour d'appel de Paris a

- débouté PBI (L'Oréal) de sa demande tendant au rejet des pièces, « l'origine frauduleuse n'étant pas établie »
- confirmé la décision de Tribunal de commerce en toutes ses dispositions « estimant que les pièces versées aux débats établissent au contraire la connaissance qu'avaient la société Temtrade et son dirigeant, dès l'année 1997, des structures et de l'ampleur du marché parallèle organisé par la société Parmobel dont ils connaissaient la qualité de filiale de la société PBI, ainsi que du fait que ce marché était approvisionné directement par cette dernière ».

Recours en révision

Temtrade a tenté d'obtenir l'annulation de la décision de la Cour d'appel de Paris du 23 novembre 2002 en interjetant pas moins de quatre appels. Tous ont été rejetés.

Recours en révision N° 1

Temtrade dépose un recours en révision le 27 juillet 2005 aux fins d'obtenir la révision de l'Arrêt de la Cour d'appel de Paris avec le recouvrement de pièces décisives visant à démontrer qu'en 1998 et 1999, soit postérieurement à la signature de l'Avenant, L'Oréal (PBI) a violé intentionnellement l'exclusivité accordée à Temtrade.

Ce recours était légalement fondé sur 19 pièces obtenues par Temtrade avec l'aide d'Alp Services le 3 juin 2005, comprenant notamment un rapport du Département d'audit de L'Oréal datant de septembre/octobre 1998.

Recours en révision N° 2

Par acte du 24 mai 2006, Temtrade a introduit un second recours en révision fondé sur le témoignage de M. Olivier Carrobourg en invoquant les dispositions de l'art. 595 al. 1 et al. 2 du Code de procédure civile.

Par ordonnance de mise en état du 21 juin 2006, les deux recours ont été joints.

Par décision en date du 17 octobre 2007, la Cour d'appel de Paris a rejeté les deux recours comme étant tardifs et en conséquence irrecevables au regard de l'art. 596 du Code de procédure civile.

Recours en révision N° 3

Ce recours, fondé sur de nouveaux documents prouvant les accusations de Temtrade, a été déposé le 11 avril 2011.

Par Arrêt N° 194 du 18 juin 2014, la Cour d'appel de Paris déclare *irrecevable la demande de révision de Temtrade pour fraude et formée par voie de conclusions pour recouvrement de pièces décisives retenues par le fait de l'autre partie.*

Recours en révision N° 4

Ce recours, fondé sur des documents nouvellement découverts prouvant les accusations de Temtrade, a été déposé le 12 octobre 2012.

Par Arrêt N° 196 du 18 juin 2014, la Cour d'appel de Paris déclare *irrecevable le recours en révision pour recouvrement de pièces décisives retenues par le fait de l'autre partie.*

Pourvoi en Cour de cassation

Temtrade s'est ensuite pourvue en cassation.

Par un Arrêt de la Cour de cassation du 14 juin 2015, l'Arrêt de la Cour d'appel de Paris du 23 novembre 2002 est devenu définitif.

Transaction éventuelle entre Temtrade et L'Oréal

Des négociations sur une transaction éventuelle entre les deux parties ont été envisagées en décembre 2004 et janvier 2005.

Dans ces discussions, L'Oréal a demandé à Me Maurice Lantourne, conseil de Janez Mercun, de chiffrer précisément le préjudice de Temtrade en raison de l'inexécution par L'Oréal de l'Avenant signé le 30 janvier 1998.

Temtrade a évalué ce préjudice à 117 millions USD suite aux livraisons de L'Oréal sur le marché noir russe entre 1994 et 1999. L'Oréal a alors indiqué que seule la réparation des conséquences de la violation de l'exclusivité pendant les années 1998 et 1999 pouvait être envisagée : elle a été évaluée à 41.416 millions USD le 8 janvier 2009.

Ces discussions sont restées sans suite pour des raisons couvertes par le secret professionnel entre avocats.

B – Procédure pénale

Découvrant progressivement, par sa recherche de preuves, que L'Oréal avait créé un marché noir et non un marché parallèle en Russie, et pour avoir accès au dossier, Janez Mercun, en tant que demandeur, et Temtrade, en tant qu'intervenante volontaire, déposent une plainte pénale contre X le 12 octobre 2005.

Suite au dépôt de cette plainte :

- la Direction centrale de la Police Judiciaire a préparé un schéma explicatif du système de distribution des produits L'Oréal sur le marché noir russe sur la base des informations fournies par la partie civile au dossier, Janez Mercun.
- la Sous-direction de la lutte contre la criminalité organisée et la délinquance financière, Division nationale des investigations financières, a procédé à une étude approfondie des dossiers et à l'interrogation de plusieurs dirigeants de L'Oréal, à savoir :
 - **Guillaume Sanchez**, directeur du Département de la protection des marchés, PBI, PV 06/00053/06, 1er décembre 2006
 - **Olivier Loustalan**, directeur de la Zone Pays de l'Est, PBI, PV 06/00053/27, 13 décembre 2006
 - **Olivier Carrobou**rg, directeur administratif et financier de PBI, directeur financier de la filiale Parmobel à Dubaï – PV 06/0053/19, 25 janvier 2007 1^{ère} Audition – Etude du scellé N° Carrobou
 - rg UN (Témoignage (retranscription d'une cassette audio)) – Etude du Scellé N° Carrobou
 - rg DEUX (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur Fujitsu-Siemens)
 - **Lindsay Owen-Jones**, président du conseil d'administration de L'Oréal, PV 06/00053/25, 21 février 2007

- **Serge Guisset**, directeur général adjoint de PBI, membre du conseil d'administration de Parmobel, PV 06/00053/48, 26 septembre 2007
- **Jean-Claude Bonnefoi**, directeur de Parmobel – PV 06/00053/89, 17 mars 2008
- **Gérard Guyot-Jeannin**, directeur général International de PBI de 1991 à 2000, membre du conseil d'administration de Parmobel, PV 06/00053/90, 18 mars 2008
- **Gilles Weil**, vice-président du Groupe L'Oréal et directeur général de PBI, président du conseil d'administration de Parmobel, PV 06/00053/104, 3 avril 2008.

6 novembre 2008 : Ordonnance de non-lieu

Le 6 novembre 2008, le Juge d'instruction rend une ordonnance de non-lieu à Janez Mercun et à Temtrade suite à la plainte pénale qu'ils avaient engagée et les condamne au paiement d'une amende civile de 3000 euros *pour procédure abusive reposant sur une intention de nuire*.

Janez Mercun estime que sa condamnation n'est pas justifiée et qu'elle est la conséquence d'une exécution fautive de la mission qu'il avait confiée à son conseil, Me Maurice Lantourne.

Toutefois, sur ce point particulier, cet arrêt a été cassé par la Cour de cassation, par arrêt du 24 mai 2017, la Cour de cassation désignant la Cour de Versailles comme Cour de renvoi. Celle-ci sera prochainement saisie par Janez Mercun pour obtenir la condamnation de l'avocat concerné.

Relaxe de Janez Mercun : 28 Novembre 2017

Le Tribunal correctionnel de Paris a prononcé le 28 novembre 2017 la relaxe de Janez Mercun « pour accusation de dénonciation calomnieuse. Ni le Procureur de la République ni L'Oréal n'ont fait appel. Ce jugement est définitif. »

Instruction atypique du dossier

Temtrade a constaté qu'il n'existe aucune trace judiciaire indiquant que le juge ait

- consulté les dossiers complets, les scellés ainsi que les pièces de la Police judiciaire
- jamais reçu les 9 documents promis par Lindsay Owen-Jones, et de voir le PV 06/00053/25 du 21 février 2007 comme protocolé dans le PV de la Police Judiciaire :
 - Compte client Parmobel chez PBI de 1996 à 2001
 - Factures PBI adressées à Parmobel de 1996 à 2001

- Compte client Fitra chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Fitra de 1996 à 2001
- Compte client Massoud chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Socodile chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Socodile de 1996 à 2001
- DAS 1 et 2 de Parmobel et PBI de 1996 à 2001. Les DAS présentent l'état des honoraires, commissions, ristournes... versés pendant l'année.

→ **Lindsay Owen-Jones n'a pas fourni ces documents et il n'y a aucune trace judiciaire que la Police judiciaire ou le juge d'instruction lui aient rappelé de s'exécuter.**

- constitué une commission rogatoire dans les banques à Bâle (Suisse) et de procéder à l'interrogation de Martin Rechberger à Bâle en sa qualité de responsable de la plaque tournante du marché noir russe de L'Oréal qui se trouvait dans ses bureaux à Bâle.
- constitué une commission rogatoire à Dubaï pour consulter les archives de Parmobel et interroger Patrick Chalhoub.
- organisé une confrontation entre Gilles Weil, patron de la Division Luxe de L'Oréal, et ses collègues Jean-Claude Bonnefoi, Olivier Loustalan, Olivier Carrobourg, son témoignage s'étant avéré faux comparé aux dépositions de ces derniers et aux scellés.
- demandé à Serge Guisset, qui dirigeait toutes les opérations du marché noir russe, de s'expliquer sur la contradiction entre ses déclarations protocolées dans le procès-verbal de son interrogatoire par un officier de la police judiciaire et ses propos dans un scellé :

“ Je suis un chef de guerre (mercenaire). J'ai joué le jeu ; je n'ai rien dit, j'ai été un bon soldat, ou mercenaire bien payé, ou au gouvernement... Comme les pharaons, vous avez tué l'architecte pour faire oublier son rôle ».

La faute caractérisée de Me Maurice Lantourne

Il se trouve que Me Maurice Lantourne, conseil de Janez Mercun, a sciemment menti à son client, pour des raisons qu'il est le seul à connaître, sur la procédure de communication de l'Ordonnance de non-lieu, si bien que Janez Mercun a été privé de la possibilité d'en reconduire la réformation.

Error coram nobis

Le 28 décembre 1998, Gilles Weil et Gérard Guyot-Jeannin ont résilié les contrats exclusifs de L'Oréal (PBI) avec Temtrade pour le 31 décembre 1999.

PBI n'a donné aucune raison pour cette résiliation.

Cependant, dans leurs dépositions, Gilles Weil, Gérard Guyot-Jeannin et Serge Guisset n'ont cessé de mettre l'accent sur l'*inefficacité* de Temtrade, qui aurait été *incapable* ou n'aurait pas voulu investir en Russie. Serge Guisset ajoute que Temtrade a refusé de travailler avec Nekrassov parce qu'il était un concurrent. Pour PBI, « il était très important d'être chez Nekrassov, c'est un incontournable de la parfumerie dans les Pays de l'Est, il a plus de 50 magasins », Temtrade n'aurait que 3 ou 4 boutiques.

Argumentation

Inefficacité de Mercun ?

L'*inefficacité* de Mercun n'a été évoquée que dans les témoignages à la fois faux et inexacts de Gilles Weil, Gérard Guyot-Jeannin et Serge Guisset, alors que les autres vont dans le sens contraire, plus proche de la réalité du dossier. Dans sa déposition, Olivier Loustalan a même parlé du *dynamisme* de Temtrade.

Cette inefficacité est non seulement contraire à la vérité, mais elle a servi d'excuse pour ne pas parler de la vraie raison pour laquelle Janez Mercun n'a pas voulu travailler avec Nekrasov : il ne voulait pas travailler avec la mafia russe.

Qui veut tuer son chien dit qu'il a la rage

L'*inefficacité* d'un agent n'est pas une raison juridique de ne pas respecter un contrat.

- L'Oréal avait tous les moyens, en cas d'*inefficacité*, de renoncer à ce contrat ou de le racheter.
- En fait, L'Oréal a, d'une part, décidé en 1996 d'organiser la vente de ses produits sur le marché noir en Russie à l'insu de son agent exclusif Temtrade et d'autre part,

de prolonger en février 1997 les contrats Temtrade jusqu'à fin 1999, alors que 66 points de vente, *shops & corners* de Temtrade à l'enseigne de *L'Escale* étaient déjà opérationnels. Une décision stratégique de cette importance et présentant un tel risque ne pouvait être prise qu'au plus haut niveau du Groupe.

Témoignages sur l'inefficacité de Temtrade et de son PDG Janez Mercun

Serge Guisset

- “ La société Temtrade était un vieux partenaire du Groupe puisqu'il commercialisait déjà les produits L'Oréal avant l'ouverture des pays de l'Est selon des formes particulières (*barter, clearing*). M. Mercun avait été très efficace dans ce rôle antérieur mais n'a pas su s'adapter dans le cadre d'une distribution *classique* et n'était pas très efficace sur de nombreux points ».
- “ Je vous précise qu'à ce moment-là et depuis quelque temps déjà, les résultats de M. Mercun et de la société Temtrade étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme, nous avons donc vu dans ce fait une opportunité commerciale, de chiffres et de compensation de ce que M. Mercun ne faisait pas ».
- “ En revanche on ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, la direction générale, que ce soit M. Weil, M. Guyot-Jeannin, M. Cabane nous ont encouragés à laisser faire... en fait, on nous demande de faire ce qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de Mercun ».
- “ ... M. Frolet a estimé que nous pouvions via Parmobel y aller franchement puisque nous ne risquions rien, il n'y avait en effet pas d'agents dans ces pays. Dans ce cadre-là, qu'une partie aille en Russie ne le choquait pas, c'était « *tant pis pour Mercun* » qui ne faisait pas si bien son travail et n'allait de toute façon pas être renouvelé ».
- “ M. Nekrasov est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins. Mais Mercun ne voulait pas travailler avec lui, s'agissant d'un concurrent ».

En réponse à la question « Était-il possible à l'époque d'augmenter les volumes de ventes à Temtrade ? » :

- « Non pour deux raisons. Premièrement, nous avons essayé de le faire par le passé en professionnalisant son affaire par une politique de prix, des structures adaptées au métier de la distribution, des investissements publicitaires et en construisant sa distribution au-delà de ses 4 ou 5 boutiques et en améliorant sa gamme, sa démarche marketing ne correspondant pas à la stratégie des marques ».

Gérard Guyot-Jeannin

“ Il est vrai que M. Mercun était inefficace. Nous avons donné des instructions à M. Guisset pour changer d'agent ce qui s'est fait vers 1999 ».

“ Nous avons toujours demandé à Temtrade de développer ses affaires. Mais Mercun savait travailler du temps des *barter* et il n'avait pas su s'adapter à la distribution classique ».

“ Quant au travail que Mercun aurait pu fournir, nous lui avons demandé à plusieurs reprises de développer son activité ce qu'il n'a jamais fait, il était incapable de vendre plus. Je dirais même que si un marché parallèle s'est développé, c'est qu'il y avait une forte demande russe à laquelle M. Mercun n'a jamais pu répondre ».

“ Je me souviens qu'il avait été demandé à M. Mercun d'ouvrir la distribution qui émergeait en Russie. Je ne peux pas vous dire si cela concernait directement M. Nekrassov et ses magasins ».

Jean-Claude Bonnefoi

“ Je pensais qu'il n'y avait plus de contrat avec Mercun. Personne ne m'a jamais dit que Mercun était inefficace ».

“ Tout ce que je peux vous dire c'est qu'à ma connaissance M. Mercun était spécialisé dans les ventes *barter*, système triangulaire de troc, j'ignorais même qu'il était capable d'opérer dans le cadre d'un système de distribution classique ».

Gilles Weil

« Comme il n'était pas suffisamment efficace dans la distribution de nos produits en Russie nous avons fini par résilier son contrat ».

« De toute manière dans mon esprit, les difficultés avec M. Mercun n'ont commencé qu'à partir de 1998 ».

En réponse à la question « Quant à l'inefficacité de M. Mercun et de la société Temtrade ? » -- « Il s'est retrouvé dans une situation nouvelle, de concurrence forte avec l'ouverture des chaînes de parfumeries qui n'existaient pas avant et qui avaient beaucoup de grandes marques à vendre ».

« Notre ambition était que Temtrade ouvre la distribution aux nouveaux points de distribution russes ce qu'il n'a jamais voulu faire. Dans ce cas il n'y aurait jamais eu aucun problème ».

« Il avait sur la première période le monopole des ventes sur le marché russe via le circuit officiel de la *nomenklatura*. Quand le marché russe s'est ouvert il a dû ouvrir ses propres boutiques, il en avait trois. Cette mise en concurrence ne lui a pas été bénéfique ».

« Le vrai problème était l'ouverture du marché et l'ouverture d'autres points de vente importants notamment ceux de M. Nekrasov dont M. Mercun n'a pas voulu se rapprocher ».

Olivier Loustalan

« Pour la Russie nous avons négocié avec Temtrade pour qu'ils achètent et installent des magasins à travers la Russie, magasins servant de vitrines à nos produits et de points de vente ».

« Nous participions aux négociations commerciales menées par Temtrade avec les personnes en Russie, nous formions le personnel, nous l'assistions dans la conception des magasins et la réalisation des travaux. Nous élaborions avec eux toutes les activités de marketing et promotionnelles ».

« Nous avons dû arriver à environ 18 magasins répartis sur la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine ».

« De fait j'étais environ une semaine par mois au minimum en Russie et j'étais en contact très fréquemment avec M. Mercun ».

« Je précise qu'avec la suppression du rideau de fer à la fin des années 1980 et la fin des centrales d'achat, le chiffre d'affaires de PBI a chuté dans un premier temps de façon extrêmement conséquente. Puis le dynamisme de Temtrade a relancé l'activité et a permis de la développer mais en 1997 nous n'avions pas encore atteint le niveau de chiffre d'affaires réalisé avant la chute du rideau de fer ».

« Nous comptons sur Temtrade pour trouver des solutions astucieuses de distribution. De plus, Temtrade était prêt à investir dans des magasins ce que n'aurait pas fait la filiale de L'Oréal ».

« Quand les grossistes russes étaient questionnés par des employés de Temtrade, ils leur disaient qu'ils s'étaient approvisionnés mais pas directement par la société Arbat Prestige dirigée par M. Nekrasov. Concrètement, je n'ai jamais pu vérifier si leurs dires étaient vrais. Leurs témoignages se recoupaient néanmoins avec ce que me disaient mes confrères de Dior, Givenchy... à savoir qu'Arbat Prestige était un intervenant clef dans le marché gris des parfums ».

Argumentation

Il est vrai que Temtrade n'a pas voulu travailler avec Vladimir Nekrasov :

- 1) contrairement à celui-ci, Temtrade respectait toutes ses obligations contractuelles envers L'Oréal concernant la Distribution sélective
- 2) surtout, Temtrade ne voulait pas avoir affaire avec lui parce qu'il faisait partie, avec Shabtaï Kalmanovich et Semyon Mogilevich, du cercle le plus notoirement redoutable du crime organisé en Russie.

- **Le 25 mars 1997**, Janez Mercun a personnellement informé Serge Guisset de la réputation sulfureuse de Vladimir Nekrasov. C'est un sujet qu'il a formellement repris et notifié dans un fax à Serge Guisset le 6 mai 1997 :

« M. Nekrasov dédouane la marchandise d'une manière créative par des sociétés d'import qui ne paient qu'une fraction des taxes douanières et de la TVA... Leurs opérations sont illégales. Fondées par des *groupovki* spéciaux (le mot russe correspond à ce que les journaux français appellent la mafia), ces sociétés sont liquidées (ou disparaissent tout simplement) après quelques mois d'activité dans les importations ²²⁹ ».

229 Janez Mercun à Serge Guisset, *Télécopie*, 6 mai 1997.

Dans ce fax, Janez Mercun suggérait aussi d'aller étudier la situation à Moscou avec Guillaume Sanchez, notamment pour y visiter le show room et les entrepôts de M. Nekrasov – de préférence avec un agent de sécurité L'Oréal ²³⁰.

- En août 1991, Temtrade avait trois magasins principaux dans lesquels 80% des espaces de vente étaient consacrés aux produits des marques PBI : Moscou, Saint-Pétersbourg et Kiev. Au moment de la résiliation de ses contrats par PBI (28 décembre 1998), Temtrade avait 68 points de vente, shops & corners à l'enseigne de L'Escale: ils constituaient la première chaîne de parfumeries et de cosmétiques à avoir vu le jour en Russie, Ukraine et Biélorussie. 62 points de vente étaient déjà opérationnels en 1996 lorsque (1) L'Oréal a prolongé son contrat avec Temtrade pour trois ans à partir du 1er janvier 1997 et (2) décidé de constituer une « bande mafieuse » pour alimenter directement le marché noir russe.
- En comparaison, Arbat Prestige n'avait en 1998 qu'un seul magasin, de plus dans la banlieue de Moscou.
- Par le contrat renouvelé du 4 février 1997, et jusqu'au 31 décembre 1999, Temtrade était obligée de respecter strictement les règles de la Distribution sélective, qui sont les suivantes :
 1. Nombre volontairement restreint de points de vente et uniquement à des distributeurs agréés.
 2. Interdiction de vente à des grossistes.
 3. Politique de prix fixée par L'Oréal à des niveaux identiques, voire supérieurs à la France.
 4. Prise en charge de tous les frais de publicité par Temtrade.
 5. Obligation de se conformer aux directives de L'Oréal en matière de décoration des magasins.
 6. Obligation de ne distribuer et vendre que les produits L'Oréal, et non les marques concurrentes, sauf en cas d'accord exprès de L'Oréal.
 7. Obligation d'offrir en permanence un assortiment complet des marques.

En contrepartie, L'Oréal (PBI) s'engage envers son distributeur officiel à ne pas livrer les mêmes produits à des tiers sur les mêmes territoires.

²³⁰ Proposition restée sans suite.

- De plus, jusqu'à fin 1997, Temtrade était liée par une clause de non-concurrence qui l'empêchait de distribuer d'autres marques que celles de L'Oréal (PBI). À la demande de PBI, stipulée dans un amendement au contrat, Temtrade a introduit d'autres marques dans ses magasins : *Estée Lauder, Clinique, Chanel, Nina Ricci, Balmain, Guerlain, Kenzo, Christian Dior*. Cependant, Temtrade devait réserver au moins 40% de ses espaces de vente aux marques de PBI.
- Les responsables des nouvelles marques représentées par Temtrade ne se sont jamais plaints de l'inefficacité de Janez Mercun. Ils sont restés fidèles à l'enseigne de L'Escale après le 1er janvier 2000 lorsque Temtrade a retiré tous les produits L'Oréal (PBI) de ses points de vente, le contrat avec L'Oréal (PBI) ayant pris fin.
- Il est exact que Temtrade a refusé de travailler avec Vladimir Nekrasov et Arbat Prestige pour les raisons suivantes :
 1. Vladimir Nekrasov et Arbat Prestige n'avaient en 1998 qu'un seul point de vente, sorte d'entrepôt dans la banlieue de Moscou où ils vendaient aux grossistes, distributeurs (détaillants non-agrèés) et trafiquants individuels. Les produits ainsi vendus finissaient fréquemment dans des kiosques, dans le métro, à proximité des WC publics et dans la rue, aux prix du marché noir. Arbat Prestige a ouvert trois magasins à Moscou en 2002. Son essor n'a réellement commencé qu'en 2003. PBI était parfaitement informée de cette situation. Les 50 magasins dont fait état Serge Guisset ont été ouverts par Arbat Prestige entre 2003 et 2006. Aucun d'eux n'a jamais été conforme aux critères énoncés par L'Oréal dans ses principes de distribution sélective.
 2. Janez Mercun et Temtrade ont toujours soupçonné que Vladimir Nekrasov et Arbat Prestige faisaient partie de la mafia russe, dont l'un des membres les plus éminents était Semyon Mogilevich. Ce soupçon s'est confirmé le 23 janvier 2008 avec l'arrestation de MM. Nekrasov et Mogilevich à Moscou, pour fraude fiscale concernant Arbat Prestige.
 3. Depuis sa fondation (1989), Arbat Prestige n'a jamais hésité à commercialiser des produits de contrebande et des contrefaçons. En septembre 2004, Oleg Ageev, de la société d'inspection Mostorginspekciya, dans un rapport officiel rédigé après avoir visité 9 magasins d'Arbat Prestige, devait constater : « La société Arbat Prestige ne respecte pas les dates de péremption. Elle ne donne ni information sur les fabricants des produits et leurs adresses, ni sur leurs caractéristiques et leurs composants. Ces indications ne sont pas traduites en russe et il n'y a pas de certificats de la qualité. »
 4. En février 2005, Arbat Prestige a retiré de la vente tous les produits de la marque Pullana en vertu d'un accord à l'amiable avec la société polonaise propriétaire de la marque. Celle-ci avait en effet porté plainte et réclamé des dommages et intérêts de 2 millions de roubles (70'000 USD) en accusant Arbat Prestige de vendre des produits Pullana fabriqués illégalement en Chine.

5. Le 6 juillet 2005, la Télévision de Moscovie (Moscou et environs) a diffusé un programme alléguant qu'Arbat Prestige vendait des produits de contrebande, des contrefaçons ou dont la date limite de vente était périmée. Arbat Prestige a engagé des poursuites pour diffamation le 17 août 2005 devant un tribunal d'arbitrage de Moscou. Ce litige semble avoir été réglé à l'amiable.
- La chute du chiffre d'affaires des magasins de la Distribution sélective de Temtrade s'explique par les prix de vente et les marges qui lui étaient imposés par PBI, supérieurs de 40% - 60% dans certains cas – à ceux du marché noir. Pour tenter de contrer l'expansion du marché noir, Temtrade a demandé à L'Oréal (PBI) une réduction drastique des prix de vente, ce que Serge Guisset a refusé par sa lettre du 14 novembre 1997.
 - Le 28 décembre 1998, Gilles Weil et Gérard Guyot-Jeannin ont résilié les contrats exclusifs de L'Oréal (PBI) avec Temtrade pour le 31 décembre 1999. A titre indicatif et comparatif :
 1. A cette date, Temtrade Genève (capital: 10 millions CHF) employait 17 personnes, Temde Moscou (capital: USD 1 million) en comptait 65, Temde Kiev (capital: USD 650'000) avait un effectif de 34 personnes et Temde Minsk (capital USD 300'000) avait 12 employés. Ces chiffres ne comprenaient pas le personnel des 68 points de vente franchisés à l'enseigne de L'Escale, entièrement financés par Temtrade et aménagés selon les standards de grand luxe exigés par L'Oréal.
 2. Hermitage avait un capital de 650'000 CHF et Star Beauté, de 100'000 GBP. Aucune n'employait de personnel à l'exception de Claudine Kawiak, responsable de la coordination des commandes (*travelling indent collecting agent*) pour Camasa-Moscou et Arbat Prestige. Hermitage était de facto propriétaire des deux magasins Rivoli à Moscou, aménagés très luxueusement sans pour autant correspondre aux critères de la Distribution Sélective de L'Oréal.

VI

Aspects médiatiques

La couverture médiatique du litige entre L'Oréal et Temtrade au sujet du marché noir russe a été extrêmement limitée, même si certains aspects de cette affaire ne sont pas très éloignés de certains épisodes de romans d'espionnage ou policiers.

Pour ne pas couvrir cette affaire, les médias ont fréquemment invoqué sa complexité, le coût et le temps que représentaient une recherche originale, des interviews et des voyages à l'étranger, etc.

En réalité, le fait que L'Oréal soit le premier annonceur de France lui donne un levier d'intimidation très efficace.

L'Oréal a ainsi fait pression sur *L'Événement du Jeudi* qui voulait publier un article de Maurice Szafran sur L'Oréal et le boycott arabe et l'affaire Frydman mais en l'occurrence, l'hebdomadaire a passé outre : le coup de téléphone d'une personnalité proche de L'Oréal – prénom Maurice – qui l'a menacé de lui couper son budget de publicité est resté sans effet ²³¹.

Le Nouvel Observateur avait tout compris

La couverture du litige entre Temtrade et L'Oréal a commencé par un brillant article d'Olivier Toscer dans *Le Nouvel Observateur* N° 1878 du 2-8 novembre 2000, intitulé *Parfum de scandale chez L'Oréal*. Olivier Toscer avait dès le départ saisi cette affaire dans toute sa complexité.

Le résultat ? Olivier Toscer s'est vu interdire de continuer à couvrir l'affaire et d'assister au premier procès tenu en 2002 : Maurice Lévy, le patron de Publicis, agence de publicité de L'Oréal, a tout simplement appelé *Le Nouvel Observateur* pour lui demander s'il préférerait continuer à couvrir l'affaire Temtrade ou garder le budget publicitaire de L'Oréal.

Avec un seul article paru dans un média de grande audience, Temtrade se trouve dans une situation assez semblable à celle qu'a connue Monica Waitzfelder après la publication de son livre *L'Oréal a pris ma maison* ²³² : elle n'a obtenu qu'un seul article, du *Monde* en l'occurrence. Le récit des problèmes qu'elle a rencontrés avec les médias correspond en tous points à l'expérience que Temtrade a faite.

Un article introuvable

Aujourd'hui, l'article d'Olivier Toscer est introuvable sur Internet. Même en donnant ses références exactes, les moteurs de recherche ne le trouvent pas. Il est aussi inaccessible dans les archives du *Nouvel Observateur* sur Internet.

231 Michel Bar-Zohar, *Une histoire sans fard L'Oréal, des années sombres au boycott arabe*, Fayard, Paris, 1996, pp. 186-187.

232 Monica Waitzfelder, *L'Oréal a pris ma maison, les secrets d'une spoliation*, Hachette littérature, Paris, 2004, pp. 143-147.

Le seul moyen de le retrouver est de consulter l'hebdomadaire en bibliothèque, de l'acheter sur Internet – ou de le lire dans la sélection d'articles de presse versés au dossier ci-après, p. 150.

Première chaîne, TV Russe Unie

Deux ans plus tard, le journaliste Mikhaïl Leontiev a tenu des propos extrêmement sévères à l'encontre de L'Oréal dans une émission de la *Première Chaîne* de la TV Russe Unie. Ceci est d'autant plus remarquable que le journaliste n'avait pas eu de contacts avec Temtrade pour son émission :

“ ... il se révèle qu'il faudrait défendre non seulement l'Occident contre les Russes sauvages, mais que le marché russe a besoin d'une protection contre l'invasion de l'éthique corporative louche des grandes sociétés européennes... le système des fournitures noires a été créé pour le blanchiment de l'argent dans l'intérêt de quelques dirigeants de l'énorme compagnie, ayant en vue les managers supérieurs de L'Oréal/PBI... Il est intéressant de noter qu'en fait la Direction de L'Oréal/PBI ne dément nullement les faits et les accusations portées mais essaie... de rejeter sa responsabilité à l'aide exclusive de procédures juridiques... formelles... C'est le consortium français lui-même qui a préparé et organisé en Russie un réseau noir de vendeurs faisant commerce de saletés et évitant les impôts...²³³ ».

La diffusion de cette émission a eu lieu au moment où se tenait le premier procès de Temtrade contre L'Oréal si bien que cette chaîne de télévision a envoyé deux journalistes à Paris pour le suivre.

De l'histoire ancienne ?

Autre argument fréquent des médias pour ne pas parler du marché noir russe de L'Oréal : c'est déjà de l'histoire ancienne et de plus, les médias en ont beaucoup parlé.

Mais le temps des médias n'est pas celui, beaucoup plus long, de la Justice. L'histoire du marché noir russe de L'Oréal bouge encore : la dernière décision de Justice date de novembre 2017.

²³³ Extrait de la traduction officielle de cette émission télévisée, cf. p. 157.

Sélection d'articles de presse figurant au dossier

Le Nouvel Observateur, 2-8 novembre 2000

Parfum de scandale chez L'Oréal

L'Hebdo, 12 septembre 2002

L'Oréal, les filières obscures du succès

1^{ère} Chaîne TV Russe Unie, 21 octobre 2002

Un autre temps, retranscription de l'émission de Michaël Leontiev

L'Équipe Magazine, 17 janvier 2004

Chabtaï, mécène mercenaire

AFFAIRE

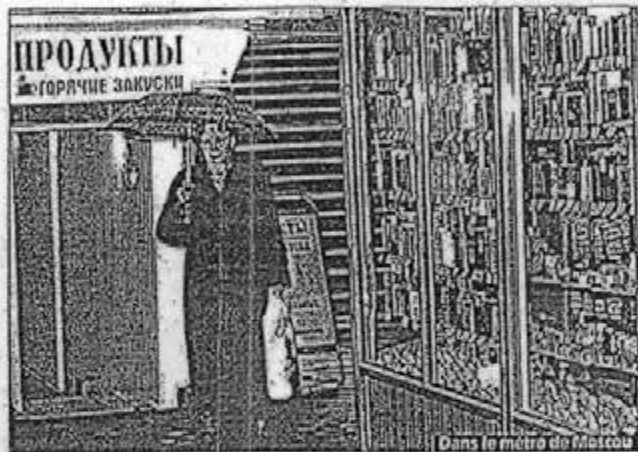
Parfum de scandale chez L'Oréal



Des « jus » prestigieux inondent le marché clandestin russe, après avoir transité par un entrelacs de sociétés-écrans, nichées dans des paradis fiscaux

Le courrier est arrivé au siège de L'Oréal à Clichy en mai. Un dossier estampillé « strictement confidentiel » en forme de réquisitoire adressé personnellement à Lindsay Owen-Jones, le patron du numéro un mondial des produits de beauté. Sur sept pages, L'Oréal est accusé d'avoir discrètement organisé depuis Paris un réseau clandestin de distribution de parfums en Russie. « Environ 85% des ventes réalisées en Russie, Ukraine et Biélorussie de 1994 à 1999 par L'Oréal l'ont été sur le marché parallèle », fustige le document.

L'accusation n'a rien d'anonyme. Elle émane d'un ancien agent commercial du groupe sur le marché russe. Un « déserteur » comme l'on dit dans l'armée L'Oréal. De 1974 à 1998, James Mercun, ressortissant suisse d'origine yougoslave, a utilisé ses entrées auprès des dirigeants soviétiques pour écouler avec profit les parfums Lancôme, Paloma Picasso, Giorgio Armani, les marques de la maison au-delà du rideau de fer. Puis dans les années 90, ses affaires ont commencé à décliner. La faute aux réseaux de trafiquants de produits de luxe, qui, en détournant les canaux de distribution officiels inondent les rues de parfums de luxe à prix cassé. Dans les kiosques de la banlieue de Kiev ou les couloirs du métro de Moscou, un flacon de Trésor de Lancôme se vend entre 25 et 50% moins cher que dans les boutiques officielles. Mercun, qui cherche à se faire indemniser pour ce manque à gagner, s'est donc employé à remonter les filières du trafic. Et, petit à petit, il a réuni une série de pièces et de témoignages embarrassants pour le groupe français.



Dans le métro de Moscou

Le fléau des marchés clandestins

Environ 20% des ventes mondiales de parfums échappent aux réseaux officiels de distribution. Les agents des grandes sociétés jouent un rôle central dans les filières clandestines, avec la complicité ou non des marques. Celles-ci livrent leurs parfums à leur agent qui, par contrat, s'engage à les vendre dans les magasins agréés sur un territoire donné. Mais la tentation est forte pour celui-ci de revendre clandestinement une partie des livraisons à des intermédiaires qui écouleront les produits à prix discount sur les marchés parallèles. Selon un rapport interne de L'Oréal, sur les 7 millions de dollars de parfums vendus en Russie au cours du premier trimestre 1997, 5,8 millions de dollars étaient réalisés par Arbat Prestige, une société russe n'ayant alors aucun accord officiel avec le groupe français.

Un coin du voile se lève sur la réalité du trafic international des parfums de prestige. Coté cour : luxe, calme et volupté ; coté jardin : grosses coupures, intermédiaires et sociétés-écrans. Selon les documents présentés au tribunal de commerce de Paris par James Mercun, le 25 octobre, le réseau clandestin partirait de Paris et aboutirait à Moscou après des escales au Moyen-Orient et dans le paradis fiscal des îles Vierges britanniques.

Concrètement, L'Oréal France livre des palettes de parfums à Dubaï, qu'elle facture à sa

filiale locale Parmobel. Laquelle s'empresse de refacturer le stock à une autre société baptisée Fitra. Et, c'est là que tout se complique. « Fitra n'appartient pas au groupe », assure le porte-parole de L'Oréal. Pourtant à Dubaï, la société est installée dans ses locaux ; elle figure sur la liste des filiales du groupe sous le numéro EAN 6250000654 ; et achète d'ailleurs les parfums du groupe à des tarifs intersociétés (c'est-à-dire à des prix moitié moins chers que ceux fixés pour les grossistes extérieurs). A tout le moins, Fitra semble donc appartenir à la mouvance L'Oréal.

Les marchandises acquises par Fitra sont ensuite revendues à Scapa Trading et Callaway, deux coquilles domiciliées à Tortola dans les îles Vierges britanniques. Qui se cache derrière ces deux sociétés-écrans ? un certain R.,

agent officiel du groupe L'Oréal en Suisse, « connu pour des opérations discutables ». C'est ce qu'indique noir sur blanc un rapport d'enquête interne rédigé par le service de la protection des marchés de L'Oréal en avril 1997, et dont « le Nouvel Observateur » a eu connaissance. Dans le passé déjà, des parfums livrés à cet intermédiaire sur le territoire helvétique avaient été retrouvés aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne par les fins limiers de la société. Mais le groupe français s'était alors refusé à rompre toute relation avec l'indélicat.

Une fois acquises par les sociétés offshore, les palettes de parfums de Trésor, Magie noire ou Poème semblent donc rester dans la sphère du groupe de cosmétiques. Et ce n'est qu'au terme de ce détour par les paradis fiscaux que les prestigieux jus passent entre les mains des importateurs russes puis sont livrés à Moscou, où ils alimentent le

marché parallèle moscovite.

A qui appartient réellement ce réseau de sociétés offshore ? A qui profite les bénéfices dégagés ? Ni Lindsay Owen-Jones, le PDG du groupe, ni Gilles Weil, le patron des produits de luxe, sollicités par nos soins n'ont souhaité répondre à nos questions.

Dès 1997, le service de protection des marchés de la maison tirait pourtant la sonnette d'alarme : « A propos de prix, ceux qui sont consentis à cette filière [russe, NDLR] sont tellement bas qu'ils annihilent toute possibilité de compétition pour les agents déjà installés sur les »

L'ORÉAL

« circuits russes, et ouvrent la porte éventuellement à des possibilités inédites de diversion. » A l'époque, la direction de L'Oréal ne s'est guère émue de ce risque. Aujourd'hui, Janéz Mercun, l'ancien agent évincé, se déclare persuadé que le groupe français a lui-même « établi avec ses structures officielles et quelques agents soigneusement sélectionnés, un système de distribution clandestin ». Sa thèse : incapable de lutter contre les trafiquants russes, le géant des cosmétiques s'allierait avec eux. Ce que dément catégoriquement le porte-parole de L'Oréal : « Le marché parallèle est un fléau contre lequel nous cherchons à lutter comme tous nos confrères. »

Qui dit vrai ? La simple lecture des codes-barres figurant sur les flacons de parfum vendus dans les rues de Moscou permettrait de connaître avec certitude, le cheminement exact des produits. Mais, l'état-major de L'Oréal, qui possède les clés informatiques pour lire les étiquettes, s'y refuse catégoriquement.

Au siège de Clichy, le dossier russe semble frappé d'une véritable malédiction. Des « Oréaliens » qui ont montré trop de curiosité à l'égard du sujet ont été tôt ou tard limogés. La direction de L'Oréal semble pourtant vouloir aujourd'hui faire le ménage dans les circuits russes. Mais la nouvelle organisation

Des « Oréaliens » qui ont montré trop de curiosité sur le dossier russe ont été tôt ou tard limogés

annoncée au début de l'année ne parvient pas à dissiper tous les mystères.

Depuis le 1^{er} janvier 2000, L'Oréal travaille avec un nouveau distributeur officiel, la société Star Beauté. Interrogé lors de la dernière assemblée générale des actionnaires de L'Oréal, Gilles Weill, le vice-président, énumérant les références de Star Beauté dans la distribution d'articles de luxe d'autres groupes, a soutenu qu'elle « avait donc une connaissance du luxe ». Elle a également une certaine science des systèmes offshore.

Immatriculée à Londres, Star Beauté ne possède ni bureau, ni employés dans la capitale britannique. Sa comptabilité est tenue par une fiduciaire suisse. Et elle déclare comme seule activité « la reproduction et les services sténographiques ». Quant à son capital, il est détenu à hauteur de 49% par une société-écran des inévitables Iles Vierges britanniques. « Nous sommes en bonne compagnie et je crois que nous allons réussir avec cette société », avait conclu le vice-président de L'Oréal devant ses actionnaires...

OLIVIER TOSKER
atosker@nouvelobs.com

AFFAIRE

Parfum de scandale chez L'Oréal

Des « jus » prestigieux inondent le marché clandestin russe, après avoir transité par un entrelacs de sociétés-écrans, nichées dans des paradis fiscaux

Le courrier est arrivé au siège de L'Oréal à Clichy en mai. Un dossier estampillé « strictement confidentiel » en forme de réquisitoire adressé personnellement à Lindsay Owen-Jones, le patron du numéro un mondial des produits de beauté. Sur sept pages, L'Oréal est accusé d'avoir discrètement organisé depuis Paris un réseau clandestin de distribution de parfums en Russie. « Environ 85% des ventes réalisées en Russie, Ukraine et Biélorussie de 1994 à 1999 par L'Oréal l'ont été sur le marché parallèle », fustige le document.

L'accusation n'a rien d'anonyme. Elle émane d'un ancien agent commercial du groupe sur le marché russe. Un « déserteur » comme l'on dit dans l'armée L'Oréal. De 1974 à 1998, Janes Mercun, ressortissant suisse d'origine yougoslave, a utilisé ses entrées auprès des dirigeants soviétiques pour écouler avec profit les parfums Lancôme, Paloma Picasso, Giorgio Armani, les marques de la maison au-delà du rideau de fer. Puis dans les années 90, ses affaires ont commencé à décliner. La faute aux réseaux de trafiquants de produits de luxe, qui, en détournant les canaux de distribution officiels inondent les rues de parfums de luxe à prix cassé. Dans les kiosques de la banlieue de Kiev ou les couloirs du métro de Moscou, un flacon de Trésor de Lancôme se vend entre 25 et 50% moins cher que dans les boutiques officielles. Mercun, qui cherche à se faire indemniser pour ce manque à gagner, s'est donc employé à remonter les filières de trafic. Et, petit à petit, il a réuni une série de pièces et de témoignages embarrassants pour le groupe français.



Dans le métro de Moscou

Le fléau des marchés clandestins

Environ 20% des ventes mondiales de parfums échappent aux réseaux officiels de distribution. Les agents des grandes sociétés jouent un rôle central dans les filières clandestines, avec la complicité ou non des marques. Celles-ci livrent leurs parfums à leur agent qui, par contrat, s'engage à les vendre dans les magasins agréés sur un territoire donné. Mais la tentation est forte pour celui-ci de revendre clandestinement une partie des livraisons à des intermédiaires qui écoulent les produits à prix discount sur les marchés parallèles. Selon un rapport interne de L'Oréal, sur les 7 millions de dollars de parfums vendus en Russie au cours du premier trimestre 1997, 5,8 millions de dollars étaient réalisés par Arbat Prestige, une société russe n'ayant alors aucun accord officiel avec le groupe français.

Un coin du voile se lève sur la réalité du trafic international des parfums de prestige. Coté cour : luxe, calme et volupté ; coté jardin : grosses coupures, intermédiaires et sociétés-écrans. Selon les documents présentés au tribunal de commerce de Paris par Janes Mercun, le 25 octobre, le réseau clandestin partirait de Paris et aboutirait à Moscou après des escales au Moyen-Orient et dans le paradis fiscal des îles Vierges britanniques.

Concrètement, L'Oréal France livre des palettes de parfums à Dubaï, qu'elle facture à sa

filiale locale Parmobel. Laquelle s'empresse de refacturer le stock à une autre société baptisée Fitra. Et, c'est là que tout se complique. « Fitra n'appartient pas au groupe », assure le porte-parole de L'Oréal. Pourtant à Dubaï, la société est installée dans ses locaux; elle figure sur la liste des filiales du groupe sous le numéro EAN 6250000654; et achète d'ailleurs les parfums du groupe à des tarifs intersociétés (c'est-à-dire à des prix moitié moins chers que ceux fixés pour les grossistes extérieurs). A tout le moins, Fitra semble donc appartenir à la mouvance L'Oréal.

Les marchandises acquises par Fitra sont ensuite revendues à Scapa Trading et Callaway, deux coquilles domiciliées à Tortola dans les îles Vierges britanniques. Qui se cache derrière ces deux sociétés-écrans ? un certain R.,

agent officiel du groupe L'Oréal en Suisse, « connu pour des opérations discutables » ! C'est ce qu'indique noir sur blanc un rapport d'enquête interne rédigé par le service de la protection des marchés de L'Oréal en avril 1997, et dont « le Nouvel Observateur » a eu connaissance. Dans le passé déjà, des parfums livrés à cet intermédiaire sur le territoire helvétique avaient été retrouvés aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne par les fins limiers de la société. Mais le groupe français s'était alors refusé à rompre toute relation avec l'indélicat.

Une fois acquises par les sociétés offshore, les palettes de parfums de Trésor, Magie noire ou Poème semblent donc rester dans la sphère du groupe de cosmétiques. Et ce n'est qu'au terme de ce détour par les paradis fiscaux que les prestigieux jus passent entre les mains des importateurs russes puis sont livrés à Moscou, où ils alimentent le

marché parallèle moscovite.

A qui appartient réellement ce réseau de sociétés offshore ? A qui profite les bénéfices dégagés ? Ni Lindsay Owen-Jones, le PDG du groupe, ni Gilles Weil, le patron des produits de luxe, sollicités par nos soins n'ont souhaité répondre à nos questions.

Dès 1997, le service de protection des marchés de la maison tirait pourtant la sonnette d'alarme : « A propos de prix, ceux qui sont consentis à cette filière [russe, NDLR] sont tellement bas qu'ils annihilent toute possibilité de compétition pour les agents déjà installés sur les »

L'ORÉAL

➔ *circuits russes, et ouvrent la porte éventuellement à des possibilités étendues de diversion.* » A l'époque, la direction de L'Oréal ne s'est guère émue de ce risque. Aujourd'hui, Janez Mercun, l'ancien agent évincé, se déclare persuadé que le groupe français a lui-même « établi avec ses structures officielles et quelques agents soigneusement sélectionnés, un système de distribution clandestin ». Sa thèse : incapable de lutter contre les trafiquants russes, le géant des cosmétiques s'allierait avec eux. Ce que dément catégoriquement le porte-parole de L'Oréal : « Le marché parallèle est un fléau contre lequel nous cherchons à lutter comme tous nos confrères. »

Qui dit vrai ? La simple lecture des codes-barres figurant sur les flacons de parfum vendus dans les rues de Moscou permettrait de connaître avec certitude, le cheminement exact des produits. Mais, l'état-major de L'Oréal, qui possède les clés informatiques pour lire les étiquettes, s'y refuse catégoriquement.

Au siège de Clichy, le dossier russe semble frappé d'une véritable malédiction. Des « Oréaliens » qui ont montré trop de curiosité à l'égard du sujet ont été tôt ou tard limogés. La direction de L'Oréal semble pourtant vouloir aujourd'hui faire le ménage dans les circuits russes. Mais la nouvelle organisation

Des « Oréaliens » qui ont montré trop de curiosité sur le dossier russe ont été tôt ou tard limogés

annoncée au début de l'année ne parvient pas à dissiper tous les mystères.

Depuis le 1^{er} janvier 2000, L'Oréal travaille avec un nouveau distributeur officiel, la société Star Beauté. Interrogé lors de la dernière assemblée générale des actionnaires de L'Oréal, Gilles Weill, le vice-président, énumérant les références de Star Beauté dans la distribution d'articles de luxe d'autres groupes, a soutenu qu'elle « avait donc une connaissance du luxe ». Elle a également une certaine science des systèmes offshore.

Immatriculée à Londres, Star Beauté ne possède ni bureau, ni employés dans la capitale britannique. Sa comptabilité est tenue par une fiduciaire suisse. Et elle déclare comme seule activité « la reproduction et les services sténographiques ». Quant à son capital, il est détenu à hauteur de 49% par une société-écran des inévitables îles Vierges britanniques. « Nous sommes en bonne compagnie et je crois que nous allons réussir avec cette société », avait conclu le vice-président de L'Oréal devant ses actionnaires...

OLIVIER TOSCAR

otoscar@nouvelobs.com



Une affaire dévoile les pratiques du géant de la cosmétique sur le marché russe. Parmi les acteurs impliqués, une société suisse soupçonnée de blanchissage.

L'Oréal, les filières obscures du succès

«Spectaculaires.» Voilà comment le patron de L'Oréal Lindsey Owen-Jones qualifiait le 6 septembre les résultats (+8,6%) de son groupe. Le premier fabricant mondial de cosmétiques signalait au passage une progression de 63 % de ses ventes en Russie. Pourtant une affaire pourrait bien jeter une ombre sur ces chiffres mirobolants.

Mercredi 11 septembre, le géant L'Oréal était convoqué devant la Cour d'appel de Paris, accusé d'avoir mis en place et organisé la vente de ses parfums sur le marché gris russe au milieu des années 90. A l'origine de cette action en justice: la société genevoise Temtrade, ancien distributeur exclusif de L'Oréal Parfums Beauté International (PBI) en Russie. Elle réclame 335 millions de francs, estimant avoir été gravement lésée par ces pratiques occultes. Certes, l'issue de ce combat de David contre Goliath ne devrait pas surprendre, Temtrade ayant déjà été déboutée à la fin 2000 par une première décision de justice.

Mais, au-delà du cas particulier Temtrade et de la vexation d'un partenaire écarté, le dossier est épais. De nouveaux éléments pourraient même introduire une dimension pénale à ce qui n'était jusqu'ici qu'un différend commercial. Comme par exemple le rôle joué sur le marché gris des parfums L'Oréal par Camasa, une société tessinoise aujourd'hui soupçonnée par la justice italienne de blanchir l'argent de la mafia russe. Détail piquant: le représentant à Moscou de cette fameuse Camasa, André Birling, n'est autre que le consul général honoraire de Madagascar en Suisse!

Pour la première fois, le coin du voile se lève sur les stratégies opaques de grandes marques sur les marchés du luxe. Plus particulièrement là où les réseaux mafieux sont omniprésents.

Les langues se délient ainsi sur l'importance de l'incontournable marché gris en Russie, source de bénéfices mirobolants car exempts de frais de marketing. «Dans ce pays, ce ne sont pas dans les luxueuses boutiques en marbre que les vrais profits se font, mais sur les trottoirs et dans les passages souterrains où certains parfums se vendent 40% moins cher», témoigne cet ancien de L'Oréal. «Les grandes marques ne peuvent pas vivre sans les 50% de bénéfices générés par le marché parallèle. Cela permet de vendre le même parfum à des prix différents, aux riches comme aux pauvres», estime un acteur de ce marché semi-légal. Les grands parfumeurs auraient tort de se priver de cette manne. Quittes à s'associer à certains acteurs douteux ou à organiser eux-mêmes des filières de distribution à moindre prix. En révélant de l'intérieur ces pratiques – pour des raisons certes plus commerciales qu'éthiques –, Temtrade brise un tabou pour des sociétés qui jouent également sur le prestige.

Si L'Oréal se défend farouchement de telles accusations – se disant simplement victime d'intermédiaires peu scrupuleux – l'existence d'une filière grise vers la Russie, organisée par le groupe lui-même, est corroborée par plusieurs témoins et documents. En mars 1998, la douane de l'aéroport de Bruxelles, croyant avoir affaire à de la contrefaçon, saisit 6,5 tonnes de parfums en transit. Or, après expertise, il est établi que les flacons, authentiques, proviennent de Parmobel, la filiale de L'Oréal à Dubai, et qu'ils sont destinés à une étrange société américaine, autrement dit au marché gris.

Un rapport sans effet

C'est le chef du département de la protection des marchés de la maison mère qui découvre le pot aux roses. Craignant pour la réputation de la marque, il avait déjà rédigé un rapport interne, avant que l'affaire de Bruxelles ne vienne confirmer ses soupçons. Dans ce document, que L'Hebdo s'est procuré, il signale notamment que le principal pourvoyeur de L'Oréal sur le marché gris russe des parfums de luxe s'appelle Vladimir Nekrassov, un homme «au profil douteux sur lequel je préfère ne pas m'appesantir», écrit-il. Ce dernier aurait comme patron Shabtai Kalmanovitch, ancien espion du KGB et figure bien connue de la CIA pour ses activités occultes. Le rapport n'aura aucun effet. Et quand, après la saisie de Bruxelles, le cadre zélé revient à la charge, il s'entend dire: «Surtout ne t'en occupe pas; les produits partent en Russie, ils n'en ressortiront pas.» Avec, pour cadeau, une mise au placard, après dix-sept ans de maison. «J'ai découvert que cet épisode était l'un des avatars d'un courant d'affaires illicites passant par notre propre filière de Dubai. Cela allait à l'encontre de la doctrine philosophique et juridique du

00-000000 00-000000

CAMASA TELEFAX

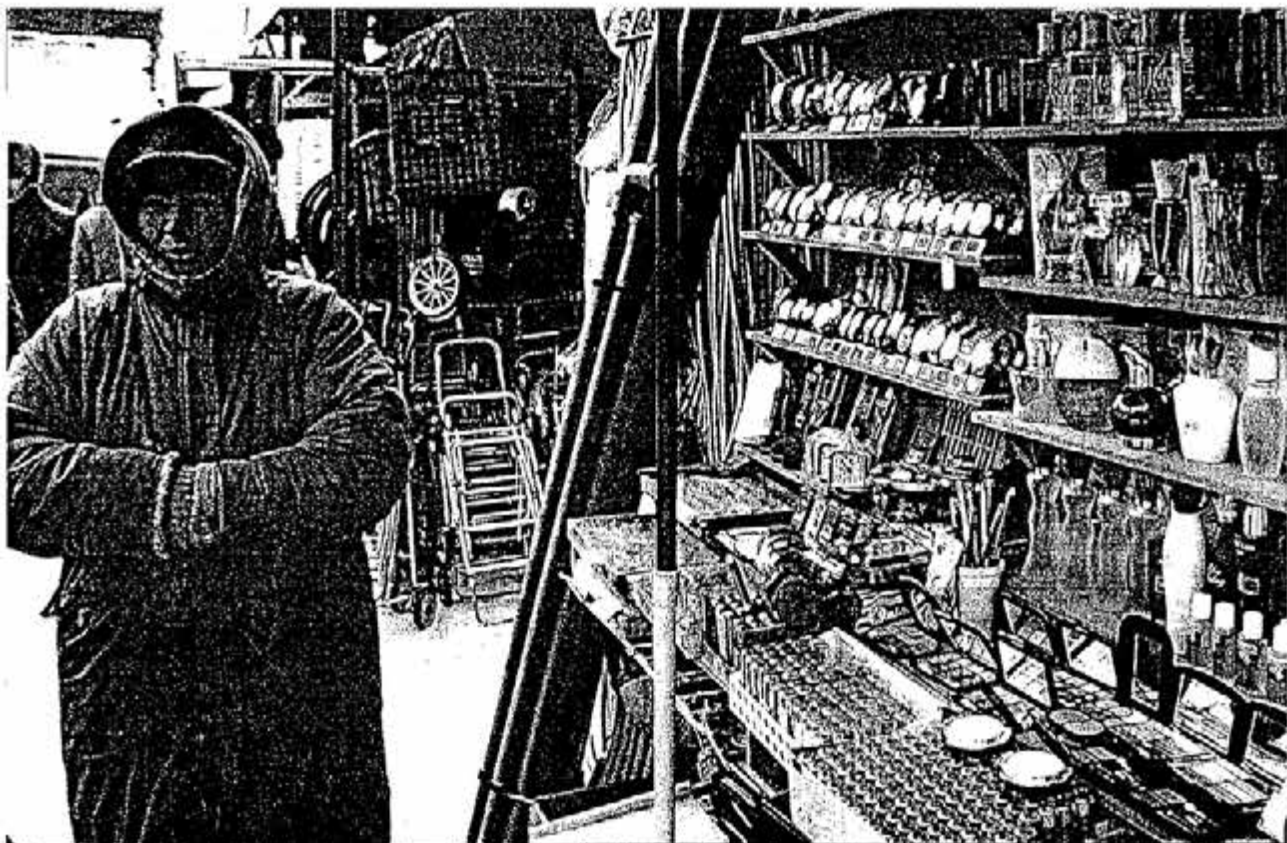
FROM: ELENA TROVAYVA	CAMASA S.A.	RUSSIE
TO: KURS	MOSCOW	CH 1001
TELEPHONE	TELEPHONE	TELEPHONE
FAX	FAX	FAX
TELETYPE	TELETYPE	TELETYPE

Уважаемый Михаил,

прилагаю высланный Вам счет-проформу на продукцию из Вашего каталога, который готов к отгрузке. Если Вас беспокоит когда Вы сможете сделать оплату по этой форме.

как просим Вас вместе с этой проформой дополнительно оплатить 10 долларов за страховку продукции L'OREAL и 12,744,840 LIT за рекламную продукцию IT.

Dans ce fax daté du 2 septembre 1997, la société Camasa Moscou avertit la société Kurs (l'un des principaux acteurs du marché gris russe) que sa commande de produits L'Oréal est prête à être expédiée.



Cet ancien stade moscovite abrite le plus grand marché de parfums. On y trouve aussi bien des contrefaçons que des grandes marques 40% moins cher.

groupe», confie aujourd'hui celui qui a depuis quitté L'Oréal.

Mais à cet épisode douanier s'ajoute aujourd'hui un nouvel élément, capable d'égratigner plus sérieusement encore la réputation de L'Oréal. Des fax en possession de L'Hebdo (voir document ci-contre) prouvent que Camasa, une firme d'import-export installée au Tessin, a vendu des parfums L'Oréal sur le marché gris russe. Une des propositions porte sur un montant de 2,3 millions de dollars. Or à la même époque, Camasa recevait des versements en provenance de la Beccs et la Benex, deux sociétés américaines mises en cause dans le scandale de la Bank of New York. Ce qui lui vaut aujourd'hui de figurer dans une procédure de blanchissage du Parquet de Bologne, dans le cadre de l'opération «Toile d'araignée» lancée dans toute l'Europe. L'argent douteux en provenance des Etats-Unis aurait-il pu servir à acheter des flacons de Magic Noire, d'Anaïs et autres Paloma Picasso, revendus ensuite en Russie? La question est légitime, puisqu'on retrouve un seul et même numéro de compte au Credit Suisse First Boston pour les deux opérations. Saisie par les juges italiens, la justice suisse reste pour l'heure discrète, un magistrat confiant seulement qu'il faudra vérifier si «les contrats de Camasa sont fictifs ou réels et déterminer le cas échéant où elle s'approvisionnait».

Dans les cercles avertis, la société tessinoise n'est en tout cas pas une inconnue.

Un intermédiaire raconte ainsi qu'elle était, au milieu des années 90, en affaires avec L'Oréal, se faisant livrer de la marchandise par le biais d'un réseau complexe de sociétés off-shore. Mais, selon lui, «Camasa vendait bien au-delà de la Russie». Sa réputation n'était pas des plus limpide, comme le confie cet ancien cadre de L'Oréal: «Elle est impliquée dans tous les trafics possibles et imaginables. Des gens discrets et efficaces, pas Suisses pour rien, la pilotent. Ils ont tout un réseau de sociétés tiroirs.»

Un étrange consul

Discrets? Sans aucun doute. A Moscou, on trouvait ainsi un bureau de représentation de Camasa, tenu par un personnage mystérieux, André Birling, citoyen helvétique qui occupe officiellement à Zurich la fonction de consul général honoraire de Madagascar depuis 1985. Pourtant, aujourd'hui, l'homme est introuvable. Ses téléphones en Suisse et à Moscou ne répondent pas et au consulat malgache à Berne, on note qu'on ne l'a pas vu depuis quelques années et «qu'il est dans les affaires en Russie»... L'Hebdo a ainsi appris que Birling sous-traite ses fonctions consulaires à un avocat zurichois. Ce qui ne suscite aucune réaction au Département fédéral des affaires étrangères.

L'unique administrateur à Bellinzona, Alfredo Camani, dit qu'il n'a «rien à voir avec l'enquête de la justice italienne». S'il connaît

Birling, il affirme n'avoir «agi qu'en tant que fiduciaire», ne pouvant donc pas se prononcer sur ces fameux contrats de vente de parfums.

Aujourd'hui, L'Oréal n'a toujours pas de filiale «parfums de luxe» en Russie. Depuis janvier 2000, la place de Temtrade est occupée par Star Beauté, nouvel agent distributeur exclusif. Or cette société, liée à L'Oréal par un contrat de dix ans, intrigue à plus d'un égard. On y retrouve indirectement certains des acteurs qui agissaient au milieu des années 90 sur le principal marché parallèle d'approvisionnement de la Russie via Dubaï. Quant à son actionnariat, il a été modifié fin 2001, selon les maigres indications d'une administratrice suisse. Impossible d'en connaître sa composition, comme si le lucratif marché du parfum de luxe se devait d'entretenir l'opacité, passant encore et toujours par de discrètes fiduciaires helvétiques.

Agathe Duparc et Cathy Macherel
Collaboration: Luigino Canal



www.
infopsy.ch

Nouveau portail de services privés

Consultations, formations,
développement personnel, newsletter, etc.

cadres

Émission de la 1^{ère} Chaîne de TV Russie Unie (retranscription)

Hier, le 21 octobre 2002, sur la Chaîne un (Télévision russe unie) dans l'émission :

« Un autre temps »
un programme d'analyses conçu et présenté par Michail Leontiev



UN PARFUM « GRIS »

Michail LEONTIEV : On considérait jusqu'il y a un certain temps que l'Occident civilisé, pris pour modèle de l'éthique corporative, devait se défendre contre les Russes sauvages occupés exclusivement à blanchir leur argent sale dans des lessiveuses propres. Récemment on nous a même pardonné en nous radiant de la liste noire du Groupe d'Action Financière sur le Blanchiment de Capitaux (GAFF), Grand merci.

Pourtant, il se révèle qu'il faudrait défendre non seulement l'Occident contre les Russes sauvages, mais que le marché russe a besoin d'une protection contre l'invasion de l'éthique corporative louche des grandes corporations européennes.

On dirait qu'il n'y a rien de plus raffiné et de plus précieux que les chers produits de beauté français.

Le 23 octobre, la Cour d'appel de Paris devra prononcer son jugement sur la demande de la compagnie suisse TEMTRADE, contre la compagnie française L'ORÉAL portant sur un dédommagement d'un montant d'environ 228 millions de dollars. De 1974 à 1999, TEMTRADE était le distributeur exclusif des marques de beauté prestigieuses LANCÔME, GUY LAROCHE, ARMANI, CACHAREL et encore quelques-unes sur le territoire de l'URSS, et plus tard, en Russie, en Ukraine et en Biélorussie. Mais à partir de 1995, des articles truqués de ces marques commerciales, bon marché et de mauvaise qualité, ont commencé à affluer en provenance avant tout des Émirats Arabes Unis. L'organisateur de l'importation « gris » croissante qui transformait la Russie en une vraie fosse d'aisance de produits de beauté et qui causait au pays des préjudices de plusieurs millions, était, d'après les informations de TEMTRADE, la société L'ORÉAL elle-même. Comme le président de TEMTRADE, M. Yanez Mercun, a dit, le système des « fournitures grises » a été créé pour « le blanchiment de l'argent dans l'intérêt de quelques dirigeants de l'énorme compagnie », ayant en vue les managers supérieurs de L'ORÉAL.

Michail LEONTIEV : Il est intéressant de noter qu'en fait la direction de L'ORÉAL ne dément nullement les faits et les accusations portés mais essaie, devant le tribunal, de rejeter sa responsabilité à l'aide exclusive de procédures juridiques formelles. Nous verrons le jugement de la cour de Paris. Mais qu'est-ce qui est intéressant pour nous ? C'est le consortium français lui-même qui a préparé et organisé en Russie un réseau de vendeurs gris faisant commerce de saletés et évitant les impôts. Voilà pourquoi notre réaction officielle, celle de Russie, à la décision de la Cour de Paris est la plus intéressante.

le 23. 10. 2002

Émission de la 1^{ère} Chaîne de TV Russie Unie (retranscription)

*Traduction certifiée conforme
Genève, le 19 janvier 2004.*



Valentina Janevski
Valentina Janevski

ENQUÊTE SPORTIVE



Chabtaï mécène mercennaire

Le club de basket féminin d'Ekaterinbourg a son tsar : Chabtaï von Kalmanovitch, arrivé en Oural après un parcours chaotique qui l'a mené de l'Afrique à la prison, en Israël. Reste qu'il est richissime et que peu s'interrogent.



CHABTAÏ ARRIVE, Chabtaï arrive. Dans un halo de froid glacial coulé par le sas d'entrée du gymnase, on vit soudain s'avancer une épaisse pelisse sombre surmontée d'une lourde tête aux cheveux longs couleur geni, piquée de petits yeux bleu vif. Ainsi se présentait donc Chabtaï von Kalmanovitch, riche businessman de 56 ans, à la triple nationalité, russe, lituanienne et israélienne : président, directeur, manager, gourou, quoi au juste?, « producer »,

tour de magie. Le show a commencé. « Vous avez bien vu ? Non ? Je refais. » Il se marre. « C'est comme ça que j'ai gagné mon argent. » Il en fait beaucoup. Peut-être en rajoute-t-il encore face aux journalistes, mais ce n'est même pas sûr. Il sait qu'on est venu parce que son passé trouble d'espion, sa fortune mal acquise et le train de vie indécent de son club intriguent. Mais contrairement aux sujets de son club, il ne craint rien, sûr de

Il a débarqué il y a un an et demi avec ses fleurs et ses dollars

selon sa définition, de UMMC Ekaterinbourg, la luxueuse équipe championne d'Europe de basket féminin. Chabtaï von Kalmanovitch dont trois jours durant on n'avait cessé de nous parler, Chabtaï par-ci, Chabtaï par là. Si Chabtaï le veut bien... Il salue son monde comme un tsar, plaisante de sa grosse voix de moujik, charrie son intendant coïné, cite Tourgueniev, embrasse goulument la belle Anna Arkhipova, la meneuse de UMMC dont il a fait sa compagne, se fend d'un

son intelligence brillante et de son charme convaincant. De la même façon, il a débarqué à Ekaterinbourg il y a un an et demi, avec ses fleurs et ses dollars, sans se soucier des réticences surgies dans le basket féminin ni des bruits colportés : qu'est-ce qu'il venait faire au club ? Et si tout cet argent, c'était la mafia ? L'entraînement est terminé. Chabtaï von Kalmanovitch se dirige vers le rond central, y dépose trois billets de cent dollars. « Après l'entraînement, ►►



E N C O U V E R T U R

• PAR FRANÇOISE INIZAN, À EKATERINBOURG • PHOTOS LAURENT TROUDE

Chabtaï mécène mercennaire

Le club de basket féminin d'Ekaterinbourg a son tsar : Chabtaï von Kalmanovitch, arrivé en Oural après un parcours chaotique qui l'a mené de l'Afrique à la prison, en Israël. Reste qu'il est richissime et que peu s'interrogent.

C

HABTAÏ ARRIVE. Chabtaï arrive ! » Dans un halo de froid glacial coulé par le sas d'entrée du gymnase, on vit soudain s'avancer une épaisse pelisse sombre surmontée d'une lourde tête aux cheveux longs couleur geai, piquée de petits yeux bleu vif. Ainsi se présentait donc Chabtaï von Kalmanovitch, riche businessman de 56 ans, à la triple nationalité, russe, lituanienne et israélienne ; président, directeur, manager, gourou, quoi au juste?, « producer »,

tour de magie. Le show a commencé, « Vous avez bien vu ? Non ? Je refais. » Il se marre. « C'est comme ça que j'ai gagné mon argent. »

Il en fait beaucoup. Peut-être en rajoute-t-il encore face aux journalistes, mais ce n'est même pas sûr. Il sait qu'on est venu parce que son passé trouble d'espion, sa fortune mal acquise et le train de vie indécent de son club intriguent. Mais contrairement aux sujets de son club, il ne craint rien, sûr de

Il a débarqué il y a un an et demi avec ses fleurs et ses dollars

selon sa définition, de UMMC Ekaterinbourg, la luxueuse équipe championne d'Europe de basket féminin. Chabtaï von Kalmanovitch dont trois jours durant on n'avait cessé de nous parler, Chabtaï par-ci, Chabtaï par là. Si Chabtaï le veut bien... Il salue son monde comme un tsar, plaisante de sa grosse voix de moujik, charrie son intendant coïné, cite Tourgueniev, embrasse goulûment la belle Anna Arkhipova, la meneuse de UMMC dont il a fait sa compagne, se fend d'un

son intelligence brillante et de son charme convaincant. De la même façon, il a débarqué à Ekaterinbourg il y a un an et demi, avec ses fleurs et ses dollars, sans se soucier des réticences surgies dans le basket féminin ni des bruits colportés : qu'est-ce qu'il venait faire au club ? Et si tout cet argent, c'était la mafia ?

L'entraînement est terminé. Chabtaï von Kalmanovitch se dirige vers le rond central, y dépose trois billets de cent dollars. « Après l'entraînement, ►►





Président Le Lituanien-Russo-Israélien Chabtaï von Kalmanovitch, 56 ans, alimente les caisses du club d'Ekaterinbourg depuis plus d'un an. Entraînés par Zoran Viskic (à dr.), les basketteuses ont gagné l'Euroleague 2003.

L'Équipe Magazine

les filles ont trois essais. Si elles marquent depuis le rond central, elles empochent les cent dollars, explique-t-il. Si elles ratent, elles me doivent vingt dollars. J'ai fait la même chose à Kaunas, en Lituanie. Je peux vous dire, j'ai perdu plus d'argent avec les filles qu'avec les garçons. Les filles sont de meilleures shooteuses. » Une longue liane américaine, la championne olympique DeLisha Milton, se jette sur le ballon. Panier réussi. Elle arrache le billet, hurle, pince les fesses de Chabtaï, qui la tripote en retour. « Vous ne pouvez pas imaginer quel effet ça a sur l'équipe ! » jubile-t-il. Quel genre d'effet ? « Pour l'esprit. Pour construire une famille. Pour moi, ce n'est pas de l'argent. Pour elles, ce n'est pas de l'argent. C'est un jeu qui nous soude. » Il fait -13 °C à Ekaterinbourg. Bientôt, au cœur de l'hiver, il fera -30 °C. Pour Moscou, c'est déjà la Sibérie. Mais ce n'est que l'Oural et la frontière entre l'Europe et l'Asie, à 1 800 km à l'est de la capitale russe. Sur les toits de la ville, la troisième du pays, avec son 1,5 million d'habitants, croissent des freux aussi noirs que les hautes cheminées crasseuses. Jusqu'en 1990, l'ex-Sverdlovsk demeura interdite à tout étranger parce qu'elle concentrait des fabriques d'armement stratégiques et traitait dans le secret les richesses d'un sous-sol prodigue en charbon, cuivre, argent, or, malachite... Un sous-sol qu'exploite une des plus grosses sociétés de la ville, la holding UMMC (Ural Mining and Metallurgical Company), conglomérat métallurgique qui emploie soixante-dix mille personnes et s'est hissé en trois ans parmi les vingt-cinq plus grandes entreprises russes. Dans son bureau protégé par les gardes du corps et les caméras de surveillance, le patron de l'entreprise, Andréi Kozitsine, 43 ans, explique comment sa société est venue au basket il y a quatre ans quand le club historique de la ville, lâché par son sponsor, lui demanda de l'aide. Et puis... « Il y a un an et demi, Chabtaï est apparu pour nous proposer de faire passer le club à un autre niveau. C'était un homme avec une grande expérience du basket, qui avait mené le club masculin de Kaunas à la victoire en Euroleague. Dès qu'il est arrivé, on a avancé. » Chabtaï n'est pas payé par le club. « C'est une sorte d'intellectuel pour l'équipe », précise Kozitsine. Interrogé sur les liens de « l'intellectuel » avec la mafia, Kozitsine se raidit. « Mafia, mafia, mais qu'est-ce que c'est la mafia ? Les Européens ne peuvent pas comprendre comment nous parvenons

à faire de l'argent. Pour eux, tout est l'œuvre de la mafia ou des gangsters, tout est corruption », s'indigne-t-il. Chabtaï n'a-t-il pas fait de la prison ? « Et alors ! La Russie a changé. C'était il y a cinq ans et à ce que je sache, il n'a ni tué ni volé. » La Russie a changé, oui, poursuivant son chaotique chemin qu'il est si difficile de suivre. Cette holding, par exemple. Elle a bien largement de quoi entretenir un très, très grand club de basket. Mais Chabtaï là-dedans ?

« J'avais voulu nous recevoir à Moscou aussi. » Son bureau vaut le coup d'être vu », avait justifié Elena, son assistante. Ce n'est pas un bureau, c'est une caverne d'Ali Baba qui regorge d'ors miroitants, de cristaux étincelants, d'horloges clinquantes, de tableaux du peintre Konstantin Makovsky, dont il possède la plus grande collection au monde. « J'ai acheté la moitié de ces tableaux hors de Russie. C'est comme les basketteuses russes. Désormais, les meilleures sont de retour au pays », explique Chabtaï en caressant les cheveux blonds de sa dernière fille, la petite Daniella. Il y a bien deux fusils à viseur, incongrûment posés au sol, mais puisque tout brille d'un éclat surréaliste... Il nous conduit dans une pièce voisine, où il collectionne de l'orfèvrerie sacrée et rare. Puis nous prie de le suivre encore, cette fois dans une synagogue aux murs couverts de fresques, insiste pour qu'on le prenne en photo. Pour fixer l'image d'un homme vertueux ? Pour embellir une vie pas si jolie que ça, mais qu'il sait si bien raconter à sa façon ?

Né Sabatjus Kulmanovicus en 1947, à Kaunas, en Lituanie, juif d'origine, Chabtaï a émigré en 1971 vers Israël où vivent encore ses parents et sa fille aînée, âgée de 25 ans. Il l'avoue sans problème, il fut bien emprisonné comme agent de renseignement à Tel-Aviv, en 1987. Pourquoi ? « Je ne veux pas m'expliquer sur ce point et je ne veux pas mentir. Pour de l'espionnage industriel. Mais je suis sorti de prison en mars 1993. Je suis alors revenu à Moscou où des amis m'ont invité à faire du business. » Il lance deux sociétés, l'une pharmaceutique, la Liat (du nom de sa fille aînée) et une autre de construction avec laquelle il bâtit le premier centre commercial de Moscou sur un terrain offert par Youri Loujkov, le maire de la capitale. Est-il donc un de ces oligarques nouvellement nés à la Russie ? « Non, moi, j'étais riche avant. Et puis, regardez-moi, je n'ai pas de garde du corps... »

RENCONTRE

FASTUEUSE

La réception des filles d'Aix-en-Provence, battues par les Russes (55-50) le 20 novembre 2003 en Euroleague, est aussi clinquante que le bureau de Chabtaï : restaurant chic, strip-tease en guise de cadeau d'anniversaire... Un mode de vie que la plupart des joueuses d'Ekaterinbourg, comme l'Américaine DeLisha Milton (en bas à droite), apprécient.





**« Pour les Européens,
tout est l'œuvre de la mafia ! »**



Avant, c'est la partie de sa vie qu'il se garde bien de narrer. Dans le livre *la Mafia rouge. Comment la piovre russe a envahi l'Amérique*, écrit par Robert Friedman et publié aux États-Unis en 2000, on retrouve celui qui ne s'appelle encore « que » Kalmanovitch en Afrique, menant d'étranges affaires. Le voilà en Sierra Leone où il trafique avec un mafieux russe de l'importation d'essence et de whisky. Il est chargé, aussi, de la sécurité personnelle du président Joseph Momoh, qu'il aurait sauvé d'une tentative d'assassinat. Momoh lui aurait alors alloué les principales concessions de pêche et de mines du pays. On le retrouve plus tard lié à Lucas Mangope, le président du Botswana, où il a fait venir des spécialistes israéliens de la sécurité pour entraîner la police et où, via sa société Liat, il a bâti un immense stade de football. Mais quand les rebelles enferment le président dans son stade, il est temps pour Chabtaï de se réfugier en Sierra Leone.

Là, il aurait, selon Friedman, été menacé de mort par des mafieux russes et italiens qui auraient perdu trois millions de dollars à cause de lui. Pour payer ses dettes, Kalmanovitch détourne alors 27 millions de dollars de la banque Merrill Lynch grâce à de faux chèques. En mai de la même année, au sortir d'un déjeuner avec le chef des services secrets israéliens du sud Liban, il est arrêté par Scotland Yard au Sheraton de Londres. Extradé aux États-Unis, il parvient à sauver sa tête grâce notamment à un parlementaire républicain qui vante sa « large réputation d'intégrité » et son « talent pour le business ». Libéré, il s'envole pour Israël où il est aussitôt emprisonné, accusé d'être un agent double au service du KGB et condamné à neuf ans de prison. Là, il a pour compagnon de cellule le criminel Monya Elson, qui deviendra plus tard son garde du corps, puis l'un des gangsters les plus en vue de Brighton Beach, à New York.

Le livre de Friedman se referme là. Mais les tribulations de Kalmanovitch se poursuivent. En mars 1993, il est libéré aux deux tiers de sa peine dans le cadre d'échanges d'espions négociés entre Israël et Mikhaïl Gorbatchev. À Moscou, il lui faut se refaire une virginité. Se protéger aussi, et pour cela se faire connaître des riches et des célèbres ; ça tombe bien, le légendaire basketteur Arvydas Sabonis, jadis pivot du Zalgiris Kaunas, est l'un de ses vieux amis. Par son entremise, Chabtaï reprend, en 1996, le club lituanien au bord de la faillite, négocie la venue des Américains Anthony Bowie et ►►

E N C O U V E R T U R E

George Zidek, monte une école de huit cents enfants. En deux ans, Zalgiris est champion national, remporte la Coupe Saporta et enfin l'Euroleague. Mais déjà des questions s'élèvent. L'entraîneur d'un rival malheureux interroge : « Vous pensez que Zalgiris a gagné la Coupe d'Europe sur le terrain ? En vérité, Kalmanoviccius l'a achetée. » Qu'importe. Après la victoire, Chabtaï obtient du président de la République la citoyenneté lituanienne à titre

Kozitsine et l'autre petite, c'est la miennne », avance Chabtaï. Suspecté-t-on ces opérations d'être du blanchiment d'argent, il tient sa réponse toute prête. « Mais comment voulez-vous blanchir de l'argent quand il n'y a pas de revenu ? Si on met, Kozitsine et moi, 2,5 millions de dollars (1,9 million d'euros) dans le club et que ça ne nous rapporte pas un sou, où est le blanchiment ? » La Fédération internationale de basket ne voit pas autrement, qui s'en

dernière, cinq joueuses russes ont quitté Ekaterinbourg. Contrairement aux Américaines, nous comprenons ce que Chabtaï dit, nous voyons sa vulgarité. Il prétend avoir été joueur et entraîneur, mais il n'est pas difficile de voir qu'il ne connaît rien au basket. Il parle toujours de famille, mais moi, je ne lui appartiens pas. J'étais au club avant lui et je suis une joueuse professionnelle. Personne ne sait d'où vient ce Chabtaï. Comment peut-on lui faire confiance ? »

Avions privés, voitures avec chauffeur et beaux hôtels

exceptionnel, le droit d'accoler à son nom un « Von » honorifique et une prétendue mission de conseiller auprès de Poutine pour les pays baltes. Puis soudain, il quitte le club après avoir vendu ses parts pour un litas (0,30 euro) symbolique à Sabonis, un litas malgré tout l'argent investi, et l'aventure européenne de Kaunas s'arrête là.

Retour à Ekaterinbourg. Un budget de 3,5 millions de dollars (2,7 millions d'euros). Trois entraîneurs pour les seniors. Trois pour les juniors. Quinze personnes pour l'administratif. Les deux avions privés de l'UMMC pour les déplacements. Voiture avec chauffeur pour chaque joueuse. Interprètes pour les étrangères. Natalie Williams est arrivée des États-Unis avec ses deux enfants et une copine nounou... rémunérée par le club. Yolanda Griffith débarquée mi-janvier 2003 n'a effectué qu'une demi-saison avec Ekaterinbourg contre une somme supposée de 200 000 dollars (156 000 euros), soit plus de 10 % du budget de Valenciennes. Elles volent en business class et descendent dans les plus beaux hôtels. DeLisha Milton : « Comment ne pas aimer Chabtaï ? Il fait tellement pour le basket féminin. » Ne se pose-t-elle pas de questions ? La Portugaise Patricia Nunes, qui vient de débarquer au club, enchaîne : « Moi, tant que c'est de l'argent clean, ça va. » Comment le sait-elle ? « Je fais confiance à Chabtaï. »

Si elles gagnent encore l'Euroleague, elles toucheront 250 000 dollars (195 000 euros) de primes. Si elles sont finalistes, 100 000 dollars. En remportant la première Coupe du monde de Samara, elles en avaient perçu 150 000 (78 000 euros). Qui paie quoi dans tout ça ? « La part principale, c'est UMMC. Une petite part, c'est l'argent privé de

est remis totalement à Von Kalmanovitch. Quand le président de Bourges s'est offusqué par écrit auprès d'elle des naturalisations express menées par Ekaterinbourg en échange d'une poignée de dollars, elle lui a répondu que ce n'était pas son affaire. DeLisha Milton et Yolanda Griffith sont devenues géorgiennes. Pourquoi pas russes d'ailleurs ? Chabtaï éclate de rire : « DeLisha est née à Atlanta, en Géorgie, non ? ». « Aux réunions de la FIBA, il y a lui et les autres », conclut un autre président.

Avec Samara et Ekaterinbourg, qui ont acheté la Coupe du monde pour 600 000 dollars (468 000 euros), le basket féminin appartient bien à la Russie. Et les rumeurs circulent : les arbitres sont-ils achetés ? Que sera l'avenir de ces équipes qui cassent le marché, quand leurs parrains les quitteront ? Chabtaï a annoncé son désir de partir à la fin de la saison. Comme d'abandonner la Coupe du monde. Quoi, après la première édition, déjà ! « Je ne sais pas si je suis encore intéressé... Le calendrier des rencontres est trop chargé. Les filles sont crevées. Mon Anna ne le supportera pas. » Les filles ne sont pas toutes dupes. Elena Baranova, ex-championne olympique et première Russe à jouer en WNBA, a rompu son contrat avec UMMC et s'en est retournée chez elle, à Moscou, en attendant le verdict du procès qui lui permettra, elle l'espère, de retrouver sa licence et de jouer à l'étranger. Elle hésite à parler à cause de la procédure en cours, mais ne peut se retenir : « Depuis la saison

13 avril 2003
Ekaterinbourg bat Valenciennes (82-80) en finale de l'Euroleague à Bourges. Baranova (4), Milton (11), Arkhipova (15) et Griffith (accroupie à dr.) sont de la partie.



restaurants de la ville, n'en sont toujours pas revenues. Chabtaï a fait venir de Moscou la Star Academy russe, offert à chacune de ses joueuses une magnifique bague gravée du titre de l'Euroleague et un strip-tease de mauvais goût pour l'anniversaire d'Irina, la directrice exécutive du club. Au milieu de son monde, Chabtaï se pavane. À combien s'est élevée la soirée ? Il sourit. « Les cadeaux doivent demeurer secrets, non ? » ■

VII

Temtrade-L'Oréal :
Une relation de confiance
reciproque pendant vingt ans
(1974-1994) qui finit dans des
« circonstances déshonorantes »
pour L'Oreal (PBI)
(1995-1999)

Un peu d'histoire

L'Oréal décide en 1974 d'octroyer l'exclusivité des produits Lancôme pour ce qui était alors l'URSS et ses pays satellites (pays de l'Europe de l'Est à économie centralisée) à la société suisse Temtrade.

Fondée à Genève en 1967, Temtrade offrait à L'Oréal une expérience et une opportunité exceptionnelles.

L'expérience

- le fondateur de Temtrade, Janez Mercun, connaissait le marché et la distribution des produits de beauté de marques occidentales dans les pays de l'Est et de l'URSS ;
- il connaissait aussi parfaitement le commerce de troc (*barter*²³⁴) et les opérations de troc triangulaires (*switch*²³⁵) qui permettaient aux pays communistes - dont les monnaies n'étaient pas convertibles - de se procurer les devises fortes : dollars, marks, francs suisses... indispensables pour acheter des biens dans les pays occidentaux.

L'opportunité

- En chargeant Janez Mercun d'aider l'URSS à obtenir des francs français par des opérations *barter* et *switch* pour financer l'achat de ses parfums et produits de beauté, L'Oréal se créait une opportunité unique : celle de se faire connaître aux millions de consommateurs de l'Union soviétique et des pays de l'Est qui pouvaient acheter les parfums et cosmétiques de PBI dans leur monnaie nationale.
- Pour se concrétiser, cette collaboration exigeait de L'Oréal qu'elle créât une structure financière spéciale pour le courant d'affaires de Temtrade : paiement à 90 jours après la liste de connaissance (*airwaybill*). Celle-ci fut approuvée par François Dalle qui, contrairement à l'avis de ses collègues de la Direction générale, a été le seul à avoir vu que cette opportunité allait assurer à L'Oréal PBI un quasi monopole sur ces marchés. Selon Michel Somnolet, *la filiale américaine de L'Oréal aux Etats-Unis, Cosmair, a été construite avec l'argent en provenance des barter et clearing russes*²³⁶.
- Jusqu'à l'effondrement des pays à économie centralisée au début des années 1990, les concurrents de L'Oréal ne vendront leurs produits que dans les points de vente réservés à la *nomenklatura*, aux privilégiés et aux touristes disposant de devises fortes (convertibles) pour se les procurer.

²³⁴ Echange des marchandises du vendeur contre celles de l'acheteur.

²³⁵ Les vendeurs acceptent des paiements en devises non-convertibles de la part des acheteurs.

²³⁶ Communication personnelle.

“ Nous envoyions entre autres vers la patrie de Lénine pas loin de trois millions de flacons de précieux extraits de parfum (1 oz, 1/2 oz, 1/4 oz), soit autant que toutes les marques du marché dans l'ensemble du monde libre durant une année. Quant aux cosmétiques et crèmes, ils se comptaient par dizaines de millions... Nous avons été l'unique entreprise occidentale dans le monde du luxe à réussir en URSS des opérations de cette envergure... Et dans le sillage de la Russie, L'Oréal se déployait le monde entier. Car le trésor de guerre russe nous donnera, jusqu'à la chute du Mur, les ailes financières qui nous permirent d'implanter des marques de cosmétiques françaises jusque dans la plus petite île habitée de la Micronésie. »

Robert Salmon ²³⁷

Une belle aventure commerciale

En 1974, L'Oréal (PBI) octroie à Temtrade l'exclusivité de la marque Lancôme pour l'URSS et ses pays satellites (République Démocratique Allemande, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, Yougoslavie).

Temtrade obtient l'exclusivité des marques *Guy Laroche* en 1979, *Ted Lapidus*, *Jacques Fath* et *Cacharel* en 1982.

Ces produits sont vendus dans des parfumeries d'Etat (*Podarki*, *Parfumeria*) et les grands magasins (*GOUM...*) où les consommateurs les paient en monnaies locales.

En 1989, à la demande des autorités soviétiques, Temtrade et L'Oréal ouvrent trois boutiques exclusives de grand luxe à Leningrad (aujourd'hui Saint-Pétersbourg), Moscou et Kiev. Les autorités espéraient qu'elles inciteraient les autres points de vente (tous propriété de l'Etat) à améliorer leur aménagement et leur décoration.

Avènement de la Distribution sélective de L'Oréal en Russie

L'économie de marché s'instaure en 1992 dans ce qui est désormais la Fédération de Russie, suite à l'effondrement de l'Union soviétique en décembre 1991 : L'Oréal (PBI) peut envisager de porter cet immense marché à un niveau de qualité, de luxe et de rentabilité proches de celui de la France.

²³⁷ Robert Salmon, *De L'Oréal à Lhassa, itinéraire d'un iconoclaste*, Le Passeur Editeur, Paris, 2016, p. 48. Né en 1935, ancien vice-président de L'Oréal, il est actuellement consultant de nombreux groupes de luxe. Membre de la *World Future Society*, il donne des conférences dans le monde entier.

En 1992, Gilles Weil, vice-président de L'Oréal en charge de Parfum et Beauté International, demande personnellement à Janez Mercun d'organiser la vente des marques en Russie selon les principes de la Distribution sélective de L'Oréal pratiquée en France et dans la plupart de ses marchés phares.

Comme L'Oréal estimait qu'un investissement direct en Russie, Biélorussie et Ukraine présentait trop de risques à l'époque, Temtrade a pris à sa charge le financement du déploiement de la Distribution sélective dans ces trois pays.

Distribution sélective

La Distribution sélective est une stratégie de marketing qui se caractérise par une limitation volontaire des points de vente, des emplacements soigneusement choisis, des aménagements luxueux et une politique de prix élevés pour accroître de manière décisive le standing, le prestige et la rentabilité des marques.

Le distributeur officiel est tenu d'en respecter strictement les règles :

1. Nombre volontairement restreint de points de vente et uniquement à des distributeurs agréés.
2. Interdiction de vente à des grossistes.
3. Politique de prix fixée par L'Oréal à des niveaux identiques, voire supérieurs à la France.
4. Prise en charge de tous les frais de publicité par Temtrade.
5. Obligation de se conformer aux directives de L'Oréal en matière de décoration des magasins.
6. Obligation de ne distribuer et vendre que les produits L'Oréal, et non les marques concurrentes, sauf en cas d'accord exprès de L'Oréal.
7. Obligation d'offrir en permanence un assortiment complet des marques.

En contrepartie, L'Oréal (PBI) s'engage envers son distributeur officiel à ne pas livrer les mêmes produits à des tiers sur les mêmes territoires.

Des produits coûteux et fortement taxés en Russie

Les parfums et cosmétiques sont fortement taxés à leur arrivée en Russie (52%, TVA comprise). En effet, la TVA se règle à l'arrivée en Russie et ce, sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Autre facteur de renchérissement : les frais de marketing et de publicité n'y sont pas déductibles fiscalement.

Les produits vendus par la Distribution sélective de L'Oréal – à des prix identiques, voire supérieurs à la France – étaient donc extrêmement coûteux dans un pays où le pouvoir d'achat reste faible.

Temtrade crée la première chaîne de parfumeries franchisées de Russie

Le réseau des *parfumeries agréées* de Temtrade en Russie s'est mis en place dès 1992 avec le rachat à l'Etat russe, des trois boutiques de luxe ouvertes à la demande de ce dernier en 1989 à Saint-Petersbourg, Moscou et Kiev. Elles ont constitué le noyau de ce qui allait devenir la première chaîne de parfumeries franchisées jamais créée en Russie.

L'aménagement et le standing de ces parfumeries étaient dictés par PBI qui en approuvait l'emplacement au cas par cas. Chacune était officiellement identifiée par un macaron certifiant son statut de « parfumerie agréée ». A fin 1997, elles ont encore été aménagées plus luxueusement – aux frais de Temtrade.

Un changement stratégique décidé par L'Oréal s'est produit début 1998 avec l'ouverture des points de vente de Temtrade à des marques concurrentes : *Chanel, Christian Dior, Clarins, Clinique, Estée Lauder, Guerlain, Kenzo, Nina Ricci*. La Distribution sélective marquait alors le pas, notamment sous la pression du marché noir créé par L'Oréal !

“ Les produits [L'Oréal] PBI sont vendus par l'intermédiaire de M. Mercun qui leur présente une belle image ».

Patrick Chalhoub, Marché russe, 22 mai 1997

“ Enfin, ... la distribution sélective se met en place... avec des magasins de grande qualité, et ce, malgré la crise ».

Gilles Weil à Janez Mercun, 5 mai 1999

À fin 1998, cette chaîne à l'enseigne de L'Escale comptait 68 magasins-cathédrales, *shops & corners* de luxe. De 1988 à 1998, l'investissement de Temtrade a été de CHF 10.5 millions.

Sources :

- Janez Mercun, *La distribution sélective en Russie aujourd'hui : un mélange de mythes et de villages Potemkine*. Discours prononcé à Moscou le 17 mars 2001. *Cosmétique News Forum 2001*, Moscou, 15-17 mars 2001.
- Sophie Coignard, Romain Gubert, *L'oligarchie des incapables*, p. 205-206. Albin Michel, Paris 2012.
- Laurence Feyrat, Emilie Veyretout, *La parfumerie s'emballe pour les effluves venus de Russie*, *Madame Figaro*, 24 Janvier 2017.

- *Attestation des investissements de Temtrade en Russie*, cf. p. 335.
- Correspondance, Gilles Weil-Janez Mercun.
- Patrick Chalhoub, *Marché russe*, 22 mai 1997.

Janez Mercun

Janez Mercun naît en 1931 à Ljubljana (Slovénie). Son père est endocrinologue, sa mère, enseignante.

Dissident politique, il est expulsé, en avril 1952, de toutes les universités de Yougoslavie par le tribunal disciplinaire de l'Université de Ljubljana. Emprisonné pour dissémination d'opinions anticommunistes ²³⁸ de juin 1952 à décembre 1953, il est autorisé à reprendre ses études de droit à la condition que ce ne soit ni à Ljubljana ni à Zagreb. Il obtient sa licence en droit en 1958 à l'Université de Belgrade.

Par lettre du 10 juillet 2000, le recteur de l'Université de Ljubljana, le Prof. Dr Joze Mencinger, lui présente formellement ses excuses, au nom de l'Université et de la Faculté de droit, pour les persécutions dont il avait été l'objet sous le régime communiste ²³⁹.

De 1954 à 1964, parallèlement à ses études, Janez Mercun travaille à Belgrade pour une agence étatique représentant des sociétés étrangères ; il s'y occupe de la distribution des marques de Gillette, Chesebrough-Pond's, Elisabeth Arden, Helena Rubinstein, Sony et Storeys of Lancaster en Yougoslavie.

En 1964, Chesebrough-Pond's l'engage à son siège international de Genève dont il dirige la Région Moyen-Orient et Pays de l'Est jusqu'en 1970.

Il fonde Temtrade SA en 1967 à Genève.

Etabli à Genève depuis 1964, il devient citoyen suisse en 1984. Dans ses écritures, L'Oréal a estimé *élégant* de rappeler qu'il était *un ancien ressortissant des pays de l'Est*.

Temtrade SA

Fondée à Genève en 1967 par Janez Mercun qui en a été l'actionnaire unique depuis 1970 et le président-directeur général jusqu'à sa liquidation par suite de cessation volontaire d'activité en 2008, Temtrade est, dans un premier temps, le distributeur exclusif de Chesebrough-Pond's, Schick et Johnson Wax pour l'Union Soviétique et l'Europe de l'Est.

²³⁸ En termes juridiques yougoslaves : *opinions contre les intérêts du peuple*.

²³⁹ Correspondance Prof. Dr Joze Mencinger-Janez Mercun, juillet-août 2000, cf. p. 344.

De 1974 à fin 1999, la société est l'agent exclusif des grandes marques de L'Oréal (PBI) : *Lancôme, Guy Laroche, Giorgio Armani, Paloma Picasso, etc.* en URSS et la plupart des pays de l'Est.

En 1985, Temtrade ouvre en Inde, avec un partenaire local, une *joint venture*, *Baccarose Perfumes and Beauty Products*, spécialisée dans le conditionnement de produits L'Oréal (PBI) pour le marché russe.

En 1989, les autorités soviétiques demandent à Temtrade et L'Oréal d'ouvrir trois boutiques de luxe, vendant exclusivement les marques de PBI, à Leningrad (Saint-Petersbourg), Moscou et Kiev.

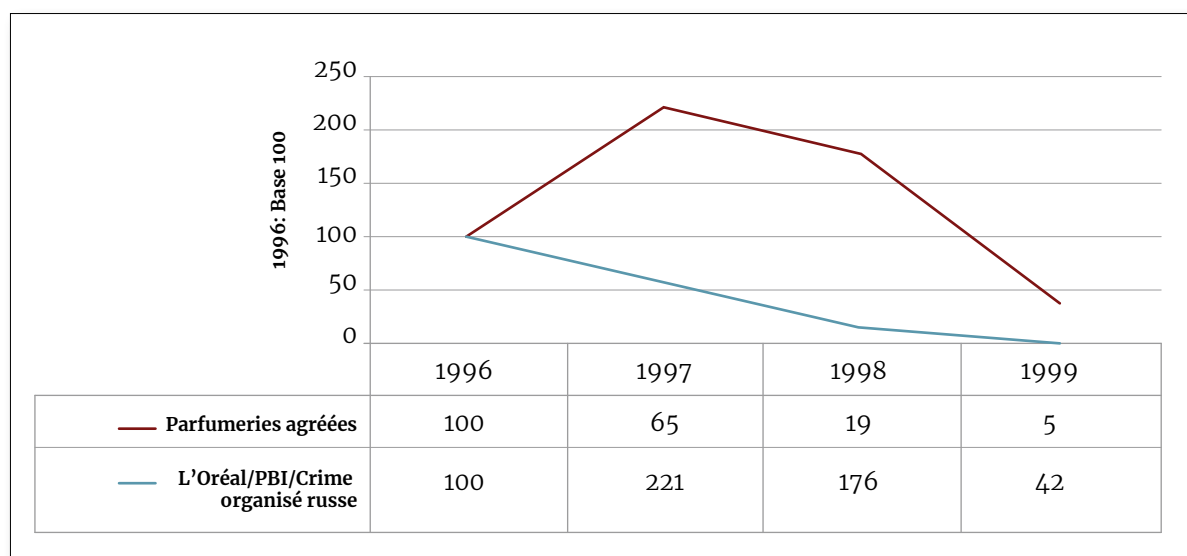
Temtrade les rachète en 1992 après l'instauration d'une économie de marché : elles forment le noyau de ce qui devient progressivement la première chaîne de parfumeries franchisées de Russie, Ukraine et Biélorussie.

En 1998, cette chaîne à l'enseigne de L'Escale, financée à 100% par Temtrade, comptait 68 points de vente au standing imposé par L'Oréal qui avait, à fin janvier 1998, décidé de les ouvrir à des marques concurrentes : *Chanel, Christian Dior, Clarins, Clinique, Estée Lauder, Guerlain, Kenzo, Nina Ricci*.

Impact du marché noir russe sur l'activité de Temtrade

- Les professionnels estiment généralement que le marché normal d'un produit court un danger systémique dès que le marché parallèle atteint plus de 30% de celui-ci. Le marché noir de L'Oréal a atteint en quelques mois 100% du marché officiel de la Distribution sélective, si bien que le chiffre d'affaires de Temtrade a été ruiné en moins de trois ans.

Impact du marché noir russe sur le C.A. des parfumeries agréées de L'Oréal PBI



L'Escale cesse de vendre les marques PBI au 31 décembre 1999, à la fin des relations contractuelles entre Temtrade et L'Oréal. Les ventes des produits d'autres marques se poursuivent jusqu'en 2003, lorsque Temtrade vend ses 68 points de vente.

Temtrade SA, Genève, au 31 décembre 1999

	Temtrade Genève	Tementec Sumiswald (CH)	Temde Moscou	Temde Kiev	Temde Minsk
Capital	CHF 10 millions	CHF 10 millions	USD 1 million	USD 650'000	USD 300'000
Effectif	17	Env. 95	65	34	12

Activité industrielle

Temtrade avait aussi un volet industriel avec une usine à Sumiswald (Canton de Berne, Suisse) : Temmentec A.G. (capital : 10 millions de francs suisses). Elle fabriquait les produits de beauté *Rivoli* et *Daurey* (marques de Temtrade), des produits en vrac pour de grandes marques internationales (*La Prairie, Boucheron, Cartier...*) ainsi que des produits de nettoyage domestique. L'usine a été vendue en 2005.

2018

Temtrade SA est actuellement en liquidation par suite de cessation volontaire d'activité.

VIII

Chronologie

1994-1995 : Tout commence par un marché gris

Les premiers signes d'un marché *gris* (*parallèle*) sur le marché russe de PBI apparaissent avec les importations de touristes russes ayant voyagé au Moyen-Orient. Ils s'y approvisionnent notamment auprès des agents de la filière L'Oréal/Chalhoub dans la région et s'organisent progressivement en réseaux.

1995 : Premières violations des contrats d'exclusivité de Temtrade

Serge Guisset, directeur, Zone Moyen-Orient et Pays de l'Est, PBI Paris, et Jean-Claude Bonnefoi, directeur de Parmobel, Dubaï, acceptent la proposition de Patrick Chalhoub de mettre en place deux circuits via le Liban (Socodile) et la Syrie (Massoud) pour contrôler les quantités et les prix de ce courant d'affaires – et permettre à Parmobel de récupérer les marges des agents.

Septembre 1996

Gilles Weil, Serge Guisset et Patrick Chalhoub décident à Dubaï de créer un stock spécial de produits pour le marché noir russe. Il se trouvera chez la société Fitra, filiale de Chalhoub à Dubaï.

4^e trimestre 1996

L'organisation d'un marché noir russe de grande ampleur se met en place avec deux filières russes : Arbat Prestige/Nekrasov et Camasa/Berezovski que représente Claudine Kawiak, bras droit de Vladimir Nekrasov et ancienne directrice de Helena Rubinstein, filiale de L'Oréal. Serge Guisset rencontre Vladimir Nekrasov dans les bureaux de Fitra. Martin Rechberger (société Parbeauté, Bâle) entre en scène *pour laisser des marges en Suisse*²⁴⁰. Parmobel devient une *société de facturation*²⁴¹ pour le marché noir russe.

4^e trimestre 1996 : « Marché noir ponctuel sur la Russie »

Au quatrième trimestre 1996, la Division Luxe de L'Oréal a dû impérativement faire *du chiffre d'affaires* pour atteindre ses objectifs sur l'année.

La direction générale décide de combler son retard en faisant du chiffre en Russie. Selon le *Témoignage* d'Olivier Carrobourg (p. 222), « Jean-Yves Frollet, le patron de PBI, nous a dit ... que ce chiffre d'affaires serait logé dans les *duty free*. Il avait vu cela avec M. Cabane, le directeur financier de Gilles Weil, vice-président de L'Oréal en charge de la Division des produits de luxe. M. Cabane était d'accord ».

²⁴⁰ Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 222.

²⁴¹ Jean-Claude Bonnefoi cité par Guillaume Sanchez, *Procès-verbal*, cf. p. 197.

Ce marché noir « ponctuel » passe par la maison Georgantas d'Athènes, agent de L'Oréal pour les boutiques duty-free en Grèce, qui avait sensibilisé Jean-Yves Frolet du potentiel du marché sauvage de la parfumerie en Russie.

PBI fait aussi appel à un autre relais dans le cadre de cet effort ponctuel : la société chypriote offshore Research & Development Services, domiciliée à Chypre et contrôlée par un agent indépendant de L'Oréal travaillant en Suisse, Martin Rechberger, appelé ultérieurement à jouer un rôle central dans le marché noir russe de L'Oréal.

L'effort ponctuel a été un succès, mais ce n'était pas un bon circuit

« Au résultat des courses, le chiffre d'affaires qu'avait demandé M. Jean-Yves Frolet a bien été réalisé avec cet agent Georgantas. Et pourtant, M. Guisset m'a fait part qu'il considérait que ce n'était pas un bon circuit pour faire du chiffre d'affaires sur la Russie, sans d'ailleurs me donner les raisons qui le motivaient²⁴² ».

Janvier 1997

Démarrage fulgurant du marché noir russe (filère crime organisé russe) qui atteint son pic historique en quelques mois déjà.

27 Février 1997

PBI renouvelle les contrats Temtrade pour trois ans jusqu'au 31 décembre 1999 mais en supprime la clause de reconduction tacite.

Mai 1997

Patrick Chalhoub rencontre Vladimir Nekrasov à Moscou. Il informe ensuite PBI/Parmobel que celui-ci espère un jour représenter PBI ou s'y associer. Tous deux voient les choses en grand, avec un potentiel de vente PBI estimé à 30 millions de dollars/an (prix de gros).

Temtrade découvre que le principal opérateur du marché noir russe de PBI est Arbat Prestige à la réputation plus que douteuse.

À la fin de l'année, PBI demande à Temtrade de réaménager plus luxueusement encore les boutiques de la Distribution sélective, aux frais de Temtrade.

²⁴² Olivier Carrobourg, *Témoignage*, cf. p. 222.

30 janvier 1998

L'Oréal (PBI) et Temtrade signent un Avenant aux contrats censé remettre en ordre le marché de la Distribution sélective en agissant contre le marché noir, marché dont PBI

- « ... ne peut plus garantir que des produits ne soient pas introduits [sur les marchés dont Temtrade avait l'exclusivité] par d'autres circuits...
- se déclare *incapable d' [en] exercer le contrôle* [marchés russe, ukrainien et biélorusse]²⁴³, avant de conclure que
- « la seule obligation de PBI et de ses filiales... est désormais de ne pas livrer directement sur le territoire concédé des produits à des distributeurs tiers aux contrats jusqu' au 31 décembre 1999 ».
- Temtrade reçoit 20 millions de francs français (environ 3 millions d'euros) pour tout préjudice passé, présent ou futur jusqu'à l'expiration des contrats en cours.

L'Avenant n'a aucun impact sur l'activité du marché noir russe qui repart de plus belle.

20 mars 1998

Les Douanes belges, informées par L'Oréal qu'il pourrait s'agir de contrefaçons, saisissent 6.5 tonnes de produits PBI à l'aéroport de Bruxelles, en provenance de Dubaï et à destination de Moscou (filière Camasa-Moscou). Une partie devait être livrée aux USA avant même de parvenir à Moscou.

L'Oréal porte plainte pour contrefaçon. En réalité, la marchandise était authentique. Le dépôt d'une plainte était un artifice pour cacher son rôle direct sur le marché noir russe et mettre fin à la filière Camasa-Moscou, peu fiable.

Les livraisons sur le marché noir russe sont interrompues. Les responsables de PBI étudient diverses solutions pour diminuer les importants stocks de produits destinés à la Russie à Dubaï.

18 juin 1998

PBI octroie l'exclusivité de ses marques pour la Russie à Star Beauté (émanation de la filière Arbat Prestige) à partir du 1^{er} janvier 2000. Ce contrat de dix ans est signé à Paris par Gérard Guyot-Jeannin, directeur général International, bras droit de Gilles Weil, cinq semaines avant la constitution de Star Beauté Ltd à Londres. Le point 2 de ce contrat indique, six mois avant que Temtrade n'en soit informée, que les contrats Temtrade seront résiliés à fin 1999.

Le même jour, Gilles Weil, signe à Paris une convention de séquestre libérant Star Beauté des obligations de la Distribution sélective²⁴⁴.

²⁴³ Temtrade devait découvrir ultérieurement que les dirigeants de L'Oréal avec qui elle a négocié et signé cet Avenant étaient les instigateurs mêmes du marché noir.

²⁴⁴ Star Beauté n'avait pas de magasins. Le patron de la Division Luxe de L'Oréal, Gilles Weil, avalisait ainsi la vente des marques les plus prestigieuses de PBI dans des hangars, kiosques, magasins *cash & carry*, des parfumeries de second ordre, à même la rue...

Septembre 1998

Gilles Weil autorise la reprise des livraisons sur le marché noir russe mais exclusivement avec la filière d'Arbat Prestige.

28 décembre 1998

PBI résilie les contrats Temtrade au 31 décembre 1999, sans donner d'explications.

1999

Lindsay Owen-Jones crée la surprise en annonçant qu'il se rendra à Dubaï à fin janvier.

18 janvier 1999

Lettre de Janez Mercun à Lindsay Owen-Jones : « *Nous mettons fin à notre collaboration dans des circonstances que j'estime déshonorantes pour votre Société... PBI, en dépit des termes de notre contrat, a organisé les ventes sur le marché noir de Russie et d'Ukraine...* »

27 janvier 1999

Lors d'une réunion de la Direction générale de PBI à Dubaï, Olivier Carrobourg présente à Lindsay Owen-Jones l'activité de Parmobel avec les ex-républiques soviétiques musulmanes et l'organisation du marché noir. Le PDG de L'Oréal demande qu'il y soit mis fin. Sa décision fera long feu.

23 septembre 1999

Temtrade engage une procédure civile à l'encontre de L'Oréal auprès du Tribunal de commerce de Paris.

31 décembre 1999

Fin des contrats entre Temtrade et PBI.

1^{er} janvier 2000

Début du contrat d'exclusivité de 10 ans avec Star Beauté. L'opérateur du marché noir russe de PBI, contrôlé par les cercles les plus redoutables de la *mafia* russe, devient l'agent officiel en Russie de l'une des sociétés les plus prestigieuses de France.

2004

PBI résilie le contrat Star Beauté de manière anticipée en versant, à des bénéficiaires qu'elle est la seule à connaître, deux montants de respectivement 26 millions et 3 millions d'euros sans aucune obligation contractuelle de sa part.

12 octobre 2005

Engagement de la procédure pénale : Temtrade dépose plainte contre X.

14 juin 2015

Par un Arrêt de la Cour de cassation du l'Arrêt de la Cour d'appel de Paris du 23 novembre 2002 est devenu définitif.

28 Novembre 2017

Relaxe de Janez Mercun.

IX

Principales personnes citées

A

AWWAD, Maryse, business manager, Chalhoub, Dubaï

B

BAISAROV, Ruslan, président, Konzern Infantil, mafia tchéchène

BASSET, Thierry, directeur administratif, Zone Grands Marchés, PBI

de BEAUGRENIER, Hugues, directeur administratif et financier des Duty Free, PBI

BEREZOVSKI, Oleg, oligarque russe, Prima Srl (Blanchiment Bank of New York)

BEREZOVSKI, Boris, oligarque russe (Sibneft), exilé à Londres et décédé d'un suicide apparent

BIERLING, Andreï, directeur, Camasa Moscou (bureaux dans le building Sibneft, Moscou)

BONNEFOI, Jean-Claude, managing director, Parmobel, Dubaï

BOUT, Viktor, trafiquant d'armes

C

CABANE, Pierre, directeur financier PBI

CASTRES SAINT-MARTIN, Pascal, directeur général adjoint, vice-président de la direction générale de l'administration et des finances, administrateur de Parmobel

CARROBOURG, Olivier, directeur administratif et financier, PBI (jusqu'en 1998), directeur financier de Parmobel à Dubaï (1999-2000)

CHALHOUB, Antoine, fondateur, Groupe Chalhoub Dubaï, administrateur de Parmobel

CHALHOUB, Michel, Groupe Chalhoub, vice-président de Parmobel

CHALHOUB, Patrick, directeur général Groupe Chalhoub, administrateur de Parmobel

CHALHOUB, Widad Mme, Groupe Chalhoub, administratrice de Parmobel

COIGNARD, Sophie, auteur avec Romain Gubert de *L'oligarchie des incapables*

COLSENET, Thierry, senior executive, Temtrade

D

DALLE, François, patron légendaire L'Oréal. Il a fait de L'Oréal, alors PME fondée par Eugène Schueller, le numéro un mondial des produits cosmétiques.

DEGUELDRE, Jean-Marie, conseil de L'Oréal, avocat au Barreau de Paris

DUFRENE, Robert, directeur, Service de logistique, PBI

F

FIRTASH, Dmitri, oligarque ukrainien, copropriétaire de RosUkrEnergo,

FRIEDMAN, Robert, auteur de *La mafia rouge*

FROLET, Jean-Yves, gérant, Groupe L'Oréal (décédé en 1997)

G

GONNET, François, vice-président, Arbat Prestige, Moscou

GUISSET, Serge, directeur, Zone Moyen-Orient et Pays de l'Est, PBI, *chef opérateur* du marché noir russe, administrateur de Parmobel

GUBERT, Romain, auteur avec Sophie Coignard de *L'oligarchie des incapables*

GUYOT-JEANNIN, Gérard, directeur général International, PBI. Administrateur de Parmobel

I

IVANKOV, Vyacheslav, alias Yaponchik, parrain du crime organisé russe, décédé en octobre 2009, proche de Arbat International, Arigon...

J

FADI, Jabbour, directeur général Parmobel

JOCHEMS, Otto, senior executive, Temtrade SA

JOURDE, Georges, conseil de L'Oréal

K

von KALMANOVICH, Shabtaï, parrain du crime organisé russe, *patron réel* d'Arbat Prestige (selon Vladimir Nekrasov), assassiné en 2009

KAWIAK, Claudine, bras droit Vladimir Nekrasov, fondatrice et directrice de Star Beauté, fondatrice et vice-présidente de Hermitage SA (filiale Nekrasov)

L

LANTOURNE, Maurice, conseil de Janez Mercun

LAUZAT, Eric, directeur général, Travel Retail, PBI, administrateur, Parmobel

LÉVY, Maurice, PDG de Publicis

LEONTIEV, Mikhaïl, journaliste, 1ère chaîne de la TV russe

LOUSTALAN, Olivier, directeur, Zone Pays de l'Est, PBI

M

MASSOUD, Antoine, filière Chalhoub, relais en Syrie

MASSOUD, André, filière Chalhoub, relais en Syrie

MENCINGER, Joze, recteur, Université de Ljubljana (Slovénie)

MERCUN, Janez, fondateur, PDG et unique actionnaire de Temtrade

MIKHAÏLOV, Sergueï, alias Mikhas, co-fondateur d'Arbat Prestige avec Semyon Mogilevich, proche de Vyacheslav Ivankov

MOGILEVICH, Semyon Yudkovich, illustre parrain du crime organisé russe, cofondateur et avant-dernier propriétaire d'Arbat Prestige, proche de RusUkrGo

N

NEKRASSOV, Vladimir, directeur général et dernier propriétaire d'Arbat Prestige et des sociétés de la filière Alvan Trading

O

OWEN-JONES, Lindsay, PDG L'Oréal au moment du marché noir russe

R

RECHBERGER, Martin, agent de L'Oréal pour deux zones duty free en Suisse et en Italie. Opérateur clé du marché noir russe, basé à Bâle. *Fiduciaire suisse* (Guillaume Sanchez) pour Vladimir Nekrasov.

RENAUD, Patrick, avocat, administrateur de Hermitage SA, Alvan Trading Ltd et Star Beauté Ltd (filiale Nekrasov)

RUEGG, Yvette, administratrice, Star Beauté Ltd et Alvan Trading Ltd (filiale Nekrasov)

S

SALMON, Robert, ancien vice-président de L'Oréal, auteur de *De L'Oréal à Lhasa, Itinéraire d'un iconoclaste*.

SANCHEZ, Guillaume, directeur, protection des marchés, PBI

SAVIANO, Roberto, auteur de *Extra pure-Voyage dans l'économie de la cocaïne*

SIMONCELLI, Pierre, directeur juridique, Groupe L'Oréal, Administrateur, Parmobel

SOMNOLET, Michel, vice-président du Groupe L'Oréal en charge de l'administration et des finances, administrateur de Parmobel

SZAFRAN, Maurice, journaliste, rédacteur en chef, *L'Événement du Jeudi*

T

TELESH, Galina, ex-épouse Semyon Mogilevich, juriste à Arbat Prestige

TOSKER, Olivier, ancien journaliste au *Nouvel Observateur*, auteur de *Parfum de scandale chez L'Oréal. Le Nouvel Observateur*, N° 1878, 2-8 Novembre 2000.

W

WAITZFELDER, Monica, auteur de L'Oréal a pris ma maison, histoire d'une spoliation.

WEIL, Gilles, vice-président de L'Oréal en charge de la Division Parfums et Beauté, président du conseil d'administration, Parmobel

WELBES, Paul, chef de la Sécurité des marchés, PBI

WIRTH, Bruno, directeur économique de la direction générale de l'administration et des finances, L'Oréal, administrateur de Parmobel.

Y

YOUYOU, Malik, cofondateur de Hermitage SA et de Star Beauté Ltd avec Claudine Kawiak (filière Nekrasov)

Z

Z'GRAGGEN, Anne, administratrice, Hermitage SA, Star Beauté Ltd et Alvan Investment Ltd (filière Nekrasov)

X

Procès verbaux

– Guillaume Sanchez	
• PV no 06/00053/06 D111-116 1 ^{er} Décembre 2006	190
– Olivier Loustalan	
• PV no 06/00053/27 D117-122 13 Décembre 2006	200
– Olivier Carrobourg	
• PV no 06/0053/18 D139-146 25 Janvier 2007	212
• Scellé Carrobourg UN cotes 20 à 25	221
• Scellé Carrobourg DEUX cotes 1 à 13	230
– Sir Lindsay Owen-Jones	
• PV no 06/00053/25 D202-2006 21 Février 2007.....	233
– Serge Guisset	
• PV no 0600053/48 D259-266 26 Septembre 2007	241
– Jean-Claude Bonnefoi	
• PV no 06/00053/89 D00368-00375 17 Mars 2008.....	255
– Gérard Guyot-Jeannin	
• Procès-Verbal no 06/00053/90 D00376 – 383 du 18 mars 2008.....	264
– Gilles Weil	
• Procès-Verbal no 06/00053/104 D00407-00414 13 Avril 2008	277

Procès-verbaux

Version intégrale, à l'exception des données personnelles.

Chaque procès-verbal est présenté par ordre chronologique, et précédé d'une sélection des questions et réponses les plus significatives :

- **Guillaume Sanchez**, directeur du Département de la protection des marchés, PBI
PV 06/00053/06, 1^{er} décembre 2006
- **Olivier Loustalan**, directeur de la Zone Pays de l'Est, PBI,
PV 06/00053/27, 13 décembre 2006
- **Olivier Carroubourg**, directeur administratif et financier de PBI, directeur financier de la filiale Parmobel à Dubaï
PV 06/0053/19, 25 janvier 2007 1^{ère} Audition – Etude du Scellé N° Carroubourg UN (Témoignage (retranscription d'une cassette audio)) – Etude du Scellé N° Carroubourg DEUX (Notes du dossier « Corbeille » de son ordinateur Fujitsu-Siemens)
- **Lindsay Owen-Jones**, président du conseil d'administration de L'Oréal
PV 06/00053/25, 21 février 2007
- **Serge Guisset**, directeur général adjoint de PBI, membre du conseil d'administration de Parmobel
PV 06/00053/48, 26 septembre 2007
- **Jean-Claude Bonnefoi**, directeur de Parmobel
PV 06/00053/89, 17 mars 2008
- **Gérard Guyot-Jeannin**, directeur général international de PBI de 1991 à 2000, membre du conseil d'administration de Parmobel
PV 06/00053/90, 18 mars 2008
- **Gilles Weil**, vice-président du Groupe L'Oréal et directeur général de PBI, président du conseil d'administration de Parmobel
PV 06/00053/104, 3 avril 2008.

Guillaume Sanchez

Ancien directeur du Département de protection des marchés de L'Oréal.

PV no 06/00053/06 D111-116 1^{er} Décembre 2006

Points principaux

Quelle était votre fonction exacte au sein de la société L'Oréal en temps que directeur du Département de protection des marchés ?

Je devais aider à lutter contre le marché gris et les diverses formes de parasitisme commercial qui perturbaient le réseau officiel de distribution mis en place préalablement par L'Oréal via ses commerciaux et ses juristes principalement... Concrètement j'avais en charge les aspects techniques du système de défense à savoir la traçabilité des produits. Dans le code-barres anti-diversion mis sur chaque produit où est indiquée l'identité du client et la destination nous avons la possibilité de suivre le produit et s'il sortait du circuit officiel de le savoir, et d'en aviser ma hiérarchie.

* *

Qui étaient vos supérieurs hiérarchiques directs ?

Je dépendais directement de Gilles Weil, vice-président de la Division Luxe de L'Oréal... et de son adjoint, directeur général International, M. Gérard Guyot-Jeannin. M. Gilles Weil dépendait lui directement du PDG, M. Lindsay Owen Jones. »

* *

Pouvez-vous nous décrire le système officiel mis en place par L'Oréal pour diffuser ses produits en Russie (contrats avec les sociétés Temtrade puis Star Beauté) ?

Dans le milieu des années 1970, L'Oréal a conclu un contrat avec la société Temtrade, société suisse basée à Genève, afin que cette société lui serve d'intermédiaire pour vendre ses produits en Union Soviétique. Temtrade s'occupait d'une part de trouver les acheteurs en Union Soviétique (des centrales d'achat étatiques) et d'autre part de trouver les devises nécessaires à l'Union Soviétique pour acheter les produits L'Oréal. Par le biais de technique *barter* (troc) notamment, Temtrade allait dans les pays liés économiquement avec l'Union Soviétique (Egypte, Syrie), s'occupait de vendre pour leur compte des marchandises, et les devises retirées de ces ventes permettaient à l'Union Soviétique d'acheter les produits L'Oréal. Ce système de vente a perduré jusqu'à la fin du régime soviétique... A partir de 1991 environ, Temtrade est devenu le fournisseur officiel des produits L'Oréal en Russie par le biais de contrats de concession de distribution classique sur la CEI (Russie, Biélorussie et Ukraine) ».

* *

Quand avez-vous constaté l'importance du marché gris de vente de produits L'Oréal en Russie ?

J'ai commencé à être alerté sur des mouvements anormaux en termes de qualité qui arrivaient sur le marché russe à compter de 1995. J'ai été alerté par le responsable commercial en charge de la relation avec Temtrade, Olivier Loustalan. Il m'a dit qu'il y avait d'abondantes arrivées de produits L'Oréal sur le marché en Russie. Je me suis mis à enquêter en interne en allant à Dubaï car la rumeur était que les produits qui arrivaient en Russie arrivaient du Moyen-Orient. Comme notre plate-forme au Moyen Orient était Parmobel, c'est tout naturellement que je m'y suis rendu. J'ai rencontré M. Bonnefoi, son No 2 commercial Fadhi Jabour (Syrien de la mouvance Chalhoub), M. Patrick Chalhoub (le fils), M. Michel Chalhoub et divers responsables de la filiale... Je me suis rendu dans le souk également et les petits commerçants locaux m'ont confirmé qu'il y avait un véritable pont aérien entre Dubaï et la Russie pour des marchandises diverses (parfums...). La Russie utilisait à priori des avions militaires et aucun droit de douane n'était payé. J'ai eu confirmation de cette histoire de pont aérien par M. Patrick Chalhoub qui m'a parlé pour la première fois de Vladimir Nekrasov, qui était le détaillant qui montait en Russie sous l'enseigne Arbat. Il achetait des magasins bien placés à Moscou. M. Chalhoub m'a confirmé le démarrage d'un chiffre d'affaires avec la filière de M. Nekrasov et son groupe Arbat Prestige. Je précise que le chiffre d'affaire de Parmobel avait plus ou moins doublé à partir du moment où le courant russe avait émergé. M. Bonnefoi que j'ai interrogé prétendait ne pas être au courant et il m'a livré une explication incriminant sa hiérarchie parisienne de se servir de Parmobel comme société de facturation pour ce courant d'affaire vers la Russie.

En rentrant à Paris j'ai établi un rapport en 1996 sur ces faits que j'ai transmis à M. Weil, M. Guyot-Jeannin, Serge Guisset, No 2 de PBI (qui a été licencié plus tard).

En menant une enquête interne j'avais réussi à obtenir des informations. Je suis tombé sur le nom de Claudine Kawiak, qui était une femme qui avait travaillé chez L'Oréal et qui apparaissait comme un intermédiaire de courant d'affaire. Je pense qu'elle a dû mettre les gens en relation, au minimum M. Guisset et M. Rechberger. Ce dernier était officiellement notre distributeur dans nos zones franches en Suisse. Officieusement il apparaissait comme le dirigeant d'une société Scapa, basée dans les Îles Vierges Britanniques, qui servait d'intermédiaire dans ce courant d'affaires avec la Russie. J'ai vu un fax envoyé par Scapa pour une commande de produits L'Oréal à destination de la Russie. Je ne me souviens plus comment j'ai eu connaissance de ce fax ni si c'était à Parmobel ou en France.

J'avais réussi à trouver des éléments du circuit ; Arbat en Russie, Rechberger comme intermédiaire et Dubaï d'où partaient les produits. Mon rapport a été accueilli dans la plus parfaite indifférence, personne ne m'en a jamais parlé.

J'ai voulu retourner à Dubaï pour continuer mon enquête car je savais que cela continuait par M. Bonnefoi. A l'époque j'étais convaincu que ces produits qui partaient pour la Russie étaient destinés en fait aux Etats-Unis et autres pays où nous avons des filiales. M Gérard Guyot-Jeannin m'a dit que c'était inutile dans l'immédiat de retourner à Dubaï.

Un an plus tard on m'a proposé une promotion qui ne m'intéressait pas (la direction juridique des parfums Lancôme en France). Suite à mon refus j'ai été licencié un an plus tard environ.

M. Bonnefoi Jean-Claude m'avait également montré les rapports qu'il envoyait à la Direction Générale à Paris concernant l'activité de Parmobel. Je me rappelle que sur ces rapports il y avait les chiffres et les commentaires concernant l'évolution du marché gris en Russie. Ces rapports et le fax dont je vous ai parlé à entête de Scapa sont les seuls documents écrits dont j'ai souvenir dans cette histoire.

J'ai également vu une lettre manuscrite de Mme Awwad Maryse, collaboratrice de M. Chalhoub où il était mentionné des notes prises au cours d'une réunion certainement. Cela récapitulait à attention de M. Pierre Simoncelli, directeur juridique de L'Oréal, l'historique du marché russe. Cela m'a été confirmé par M. Olivier Carrobourg, directeur financier de Parmobel après avoir été directeur financier de PBI. Il a été licencié depuis. Je pense qu'il connaît bien les aspects et logistiques de cette histoire.

En février/mars 1998 nous avons appris par notre filiale belge qu'une énorme quantité de produits L'Oréal en provenance de Dubaï venait d'être saisie à la frontière belge. Il faut savoir que le transport par fret aérien est très rare car onéreux. Les douaniers ont dû penser qu'il s'agissait de contrefaçons. Mon successeur M. Paul Welbes s'est rendu sur place et en revenant il m'a dit que « c'était l'histoire de la Russie ».

Connaissez-vous la société Fitra ?

Oui. Cette société, créée à l'origine pour prendre en charge le commerce hors taxes vers les aéroports, appartient intégralement aux Chalhoub. Or d'un seul coup notre chiffre affaire vers Fitra donc vers le marché hors taxes s'est grossi du montant de ce qui était envoyé en Russie. A mon avis Parmobel vendait à Fitra avec une remise anormalement importante, Fitra vendait à son tour vers la Russie. »

Pouvez-vous nous expliquer comment était organisé le système de facturation de ces produits L'Oréal à destination de la Russie via Parmobel et Fitra ?

Je ne sais pas. De l'avis de spécialistes (notamment M. Carrobourg) il y avait des choses anormales mais je ne saurais pas vous lesquelles. J'ai compris que L'Oréal ne vendait pas suffisamment cher ses produits.

Que désignent les appellations Fitra II ou Fitra.doc et dans la comptabilité de quelle société peut-on les retrouver ?

C'était un nom de code pour masquer le chiffre d'affaire vers la Russie via Fitra.

Que(s) intérêt(s) pourraient avoir les dirigeants de L'Oréal à organiser les ventes de produits L'Oréal sur le marché gris russe ?

L'intérêt officiel est évident à savoir augmenter le plus vite possible la part de marché apparente détenue par L'Oréal dans ce pays et le chiffre d'affaires qui l'accompagne naturellement. Ce courant vers la Russie a commencé avec la société Arbat puis il y a eu les sociétés Camasa et Kurs.

* *



DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oO-

PV n° 06/00053/06

AFFAIRE CONTRE :

X...

Abus de confiance
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit

OBJET:

**Audition de M. SANCHEZ
Guillaume, ancien directeur
du département de
protection des marchés au
sein de l'Oréal**

*Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire.*

PROCES - VERBAL

L'An deux mil six

Le Premier Décembre

A neuf heures vingt

9111
Pièce No 17

Nous, **BORIES Isabelle**
Lieutenant de Police
en fonction à la

Sous - Direction de la Lutte contre la Criminalité Organisée
et la Délinquance Financière
Division Nationale des Investigations Financières

- Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11, rue des Saussaies 75008 PARIS.
- Agissant en vertu et pour l'exécution de la commission rogatoire n° 5/06/23 délivrée le 09/08/2006 par Monsieur Jean-Marc CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction près le Tribunal de Grande Instance de NANTERRE instruisant dans une affaire contre X... des chefs d'abus de confiance, blanchiment par apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit.
- Vu les articles 81,151 et suivants du Code de Procédure pénale.
- Nous trouvant au service

- M. SANCHEZ dépose comme suit :
- **SUR LES FAITS :**
- Question ; Pouvez-vous nous résumer votre parcours professionnel ?
- Réponse : Je suis titulaire d'une maîtrise de droit public.
- J'ai commencé à travailler en 1981 chez L'Oréal comme conseiller juridique international sein du cabinet Clavier, contrôlé par l'Oréal
- Fin 1981 j'ai été intégré au sein de la société l'Oréal comme juriste international, fonction que j'ai occupé jusqu'en 1991
- De 1991 à 1994 j'ai été directeur export de la société Vichy qui appartient à l'Oréal
- De 1994 à 1998 j'ai été directeur de la protection des marchés de Lancôme
- En 1998 j'ai été licencié par l'Oréal
- Je suis resté deux ans sans emploi.
- En 2000 je me suis établi comme consultant spécialisé dans la protection des marchés avec la société SECMI (sté d'études et de conseils pour les marchés Internationaux)
- Question : Dans quelles circonstances avez-vous commencé à travailler au sein de la société l'Oréal,
- Réponse : J'avais réussi à obtenir un RV avec le directeur des ressources humaines de l'époque qui m'avait orienté vers le cabinet Clavier qui devait renforcer son équipe de juristes internationaux.



DM
page 2

Suite PV audition de M. SANCHEZ Guillaume

— J'ai donc rencontré M. LAMBERT , Directeur de la division internationale du cabinet CLAVER qui m'a engagé

— Question : Quelle était votre fonction exacte au sein de la société l'Oréal en temps que directeur du département de protection des marchés?

— réponse : Je devais aider à lutter contre le marché gris et les diverses formes de parasitisme commercial qui perturbaient le réseau officiel de distribution mis en placé préalablement par l'Oréal via ses commerciaux et ses juristes principalement.

— Les dirigeants de l'Oréal intervenaient dans la mise en place des r eaux officiels de distribution en en définissant les grandes lignes stratégiques

— Concrètement j'avais en charge les aspects techniques du système de défense à savoir la traçabilité des produits.

— Dans le code - barre anti-diversion mis sur chaque produit où est indiqu e l'identité du client et la destination nous avons la possibilité de suivre le produit et s'il sortait du circuit officiel de le savoir, et d'en aviser ma hiérarchie.

— Mon travail consistait également à chercher des technologies nouvelles pour éviter que ces codes- barres ne soient falsifi es .

— Je devais collecter les informations par tous les moyens possibles sur les r eaux, les filières et en aviser ma hiérarchie

— Mon collaborateur était Luis MAGALHAES, mon assistante était Joëlle WEIBEL . Ils sont à la retraite tous les deux . Je crois savoir que Luis est retourn e au Portugal.

— Question : Qui étaient vos supérieurs hiérarchiques directs ?

— réponse : Je dépendais directement de Gilles WEIL, Vice-Président de la division luxe de l'Oréal, à la retraite également et de son adjoint, directeur général international ; M. Gérard GUYOT- JEANNIN, à la retraite également. —

— M. Gilles WEIL dépendait lui directement du PDG, M. LINDSAY OWEN JONES, à la retraite également.

— M. WELBES Paul m'a succédé à mon poste en mars 1998 mais il est désormais à la retraite.

— Question : Quand et par qui la soci ete Parfums et Beauté International - PBI- a-t-elle été crée ?

— Réponse : Cette soci ete a été crée en 1978 il me semble . C'était la soci ete export luxe spécialisée dans l'exportation de produits l'Oréal vers des pays sans filiales de l'Oréal.

— C'était une des grosse soci etes du groupe car elle avait un champ d'action très important.

— Question : Qui sont les actionnaires de cette soci ete PBI ?

— Réponse : C'était une SNC intégralement contrôlée par l'Oréal.

— Question : Qui sont les dirigeants de PBI ?

— réponse : Le dirigeant d'origine était Jean-Yves FROLET, décédé en 1991/1992.

— Puis il me semble que c'était Gérard GUYOT JEANNIN qui lui a succédé

— Question : Qui a pris la décision de crée la soci ete PARMOBEL le 03/09/1991 et pour quelles raisons ?

— Réponse : Il s'agissait une division collégiale. Il y avait la division commerciale, les services juridiques et finalement la direction générale qui prenait la décision finale.

— La soci ete PBI avait notamment en charge la zone géographique du moyen-orient et elle avait passé des contrats de concession avec différents distributeurs sur place pour l'écoulement des produits l'Oréal. M. CHALHOUB était un des principaux distributeurs notamment en Arabie saoudite et au



[Handwritten signature]



Suite PV audition de M. SANCHEZ Guillaume SM3
page 3

Koweït. Il avait également tout le commerce hors taxes de la région concernant les produits de luxe (approvisionnement des compagnies aériennes...)

— Il a été décidé de créer la société PARMOBEL avec son siège social à Dubai pour avoir une entité commerciale, logistique sur place.

— PARMOBEL continuait de passer les contrats de concession avec les distributeurs locaux.

— Ce sont les dirigeants de l'Oréal qui ont décidé de s'associer avec M. CHALHOUB pour la création de PARMOBEL, notamment pour bénéficier de ses relations au moyen-orient.

— PARMOBEL était lié à l'Oréal avec un contrat de concession qui définissait notamment son territoire géographique à savoir le moyen-orient (marchés locaux et marchés hors taxes).

— PBI était liée à chacune des marques (Lancôme...) par un contrat de concession.

— Le dirigeant de PARMOBEL était Patrick de DAINVILLE qui doit toujours être chez l'Oréal. Il a été remplacé rapidement par Jean-Claude BONNEFOI, à la retraite actuellement.

— M. WEIL et M. GUYOT-JEANNIN étaient peut-être au conseil d'administration de PARMOBEL, je ne sais plus.

— Question : Pouvez-vous nous décrire le système officiel mis en place par l'Oréal pour diffuser ses produits en Russie ? (contrats avec les sociétés TEMTRADE puis STAR BEAUTE...)

— Réponse : Dans le milieu des années 1970, L'OREAL a conclu un contrat avec la société TEMTRADE, société suisse basée à Genève, afin que cette société lui serve d'intermédiaire pour vendre ses produits en Union Soviétique. TEMTRADE s'occupait d'une part de trouver les acheteurs en Union Soviétique (des centrales d'achat étatiques) et d'autre part de trouver les devises nécessaires à l'Union Soviétique pour acheter les produits l'Oréal. Par le biais de technique « barter » (troc) notamment, TEMTRADE allait dans des pays liés économiquement avec l'Union Soviétique (Egypte, Syrie), s'occupait de vendre pour leur compte des marchandises, et les devises retirées de ces ventes permettaient à l'Union Soviétique d'acheter les produits l'OREAL.

— Ce système de vente a perduré jusqu'à la fin du régime soviétique en 1989.

— Le dirigeant de TEMTRADE était M. Janez MERCUN, d'origine slovène qui parlait russe et avait des contacts avec les officiels soviétiques.

— Ce marché était très fructueux et permettait à l'OREAL de réaliser un chiffre d'affaires important.

— A compter de 1989 toutes les techniques de vente ont été à revoir. Nous sommes entrés dans un système commercial comparable à ce qui existe dans les pays occidentaux.

— A partir de 1991 environ, TEMTRADE est devenu le fournisseur officiel des produits l'OREAL en Russie par le biais de contrats de concession de distribution classiques sur la CEI (Russie, Biélorussie et Ukraine).

— Il devait acheter nos produits et les distribuer dans des points de ventes compatibles avec nos critères d'exigence.

— M. MERCUN a conclu un contrat classique de distribution exclusive à échéance au 1^{er} décembre 1999 il me semble.

— Question : Quand avez-vous constaté l'importance du marché gris de vente de produits l'Oréal en Russie ?



— Réponse : J'ai commencé à être alerté sur des mouvements anormaux en terme de qualité qui arrivaient sur le marché russe à compter de 1995. —
— J'ai été alerté par le responsable commercial en charge de la relation avec TEMTRADE , Olivier LOUSTALAN. Il m'a dit qu'il y avait d'abondantes arrivées de produits l'OREAL sur le marché en Russie. —
— Je me suis mis à enquêter en interne en allant à Dubai car la rumeur était que les produits qui arrivaient en Russie arrivaient du Moyen Orient. —
— Comme notre plate-forme au Moyen Orient était PARMOBEL c'est tout naturellement que je m'y suis rendu. —
— J'ai rencontré M. BONNEFOI, son n° 2 commercial Fadhi JABBOUR (syrien de la mouvance CHALHOUB), M. Patrick CHALHOUB (le fils) , M. Michel CHALHOUB et divers responsables de la filiale mais je ne sais plus qui exactement. —
— Je me suis rendu dans le souk également et les petits commerçants locaux m'ont confirmé qu'il y avait un véritable pont aérien entre Dubai et la Russie pour des marchandises diverses (parfums...). La Russie utilisait à priori des avions militaires et aucun droit de douane n'était payé. —
— J'ai eu confirmation de cette histoire de pont aérien par M. Patrick CHALHOUB qui m'a parlé pour la première fois de Vladimir NEKRASSOV, qui était le détaillant qui montait en Russie sous l'enseigne ARBAT .Il achetait des magasins bien placés à Moscou —
— M. CHALHOUB m'a confirmé le démarrage d'un chiffre d'affaire important pour PARMOBEL notamment avec la filière de M. NEKRASSOV et son groupe ARBAT Prestige. —
— Je précise que le chiffre d'affaire de PARMOBEL avait plus ou moins doublé à partir du moment où le courant russe avait émergé. —
— M. BONNEFOI que j'ai interrogé prétendait ne pas être au courant et il m'a livré une explication incriminant sa hiérarchie parisienne de se servir de PARMOBEL comme société de facturation pour ce courant d'affaire vers la Russie. —
— En rentrant à Paris j'ai établi un rapport en 1996 sur ces faits que j'ai transmis à M. WEIL, M. GUYOT - JEANNIN, Serge GUISET, n° 2 de PBI (qui a été licencié plus tard) . —
— En menant une enquête interne j'avais réussi à obtenir des informations. Je suis tombé sur les noms de Claudine KAWIAK , qui était une femme qui avait travaillé chez l'Oréal et qui apparaissait comme un intermédiaire de courant d'affaire . Je pense qu'elle a dû mettre les gens en relation , au minimum M. GUISET et M. RECHSBERGER. Ce dernier était officiellement notre distributeur dans nos zones franches en Suisse. Officieusement il apparaissait comme le dirigeant d'une société Scapa , basée dans les îles vierges britanniques, qui servait d'intermédiaire dans ce courant d'affaire avec la Russie. J'ai vu un fax envoyé par Scapa pour une commande de produits l'OREAL à destination de la Russie. Je ne me souviens plus comment j'ai eu connaissance de ce fax ni si c'était à PARMOBEL ou en France. —
— J'avais réussi à trouver des éléments du circuit ; ARBAT en Russie, RECHBERGER comme intermédiaire et Dubai d'où partaient les produits. —
— Mon rapport a été accueilli dans la plus parfaite indifférence, personne ne m'en a jamais parlé. —
— J'ai voulu retourner à Dubai pour continuer mon enquête car je savais que cela continuait par M. BONNEFOI. A l'époque j'étais convaincu que ces

*Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire.*



produits qui partaient pour la Russie étaient destinés en fait aux Etats-Unis et autres pays où nous avons des filiales. -----

--- M. Gérard GUYOT-JEANNIN m'a dit que c'était inutile dans l'immédiat de retourner à Dubai -----

--- Un an plus tard on m'a proposé une promotion qui ne m'intéressait pas (la direction juridique des parfums Lancôme France) .Suite à mon refus j'ai été licencié un an plus tard environ. -----

--- M. BONNEFOI Jean-Claude m'avait également montré les rapports qu'il envoyait à la Direction Générale à Paris concernant l'activité de PARMOBEL. Je me rappelle que sur ces rapports il y avait les chiffres et les commentaires concernant l'évolution du marché gris en Russie. -----

--- Ces rapports et le fax dont je vous ai parlé à en tête de Scapa sont les seuls documents écrits dont j'ai souvenir dans cette histoire. -----

--- J'ai également vu une lettre manuscrite de Mme AWWAD Maryse , collaboratrice de M. CHALHOUB où il était mentionné des notes prises au cours d'une réunion certainement. Cela récapitulait à l'attention de M. Pierre SIMONCELLI , directeur juridique de l'Oréal, l'historique du marché russe. -----

--- Cela m'a été confirmé par M. Olivier CARROBOURG, directeur financier de PARMOBEL après avoir été directeur financier de PBI. Il a été licencié depuis-----

--- Je pense qu'il connaît bien les aspects financiers et logistiques de cette histoire-----

--- Le reste de mon enquête a consisté en des recueils de témoignages d'employés de l'OREAL. -----

--- En Février /mars 1998 nous avons appris par notre filiale belge qu'une énorme quantité de produits du groupe l'OREAL en provenance de Dubai venait d'être saisie à la frontière belge. -----

--- Il faut savoir que le transport par fret aérien est très rare car onéreux. -----

--- Les douaniers ont dû penser qu'il s'agissait de contrefaçons-----

--- Mon successeur M. Paul WELBES s'est rendu sur place et en revenant il m'a dit que « c'était l'histoire de la Russie » -----

--- Question : Connaissez-vous la société FITRA ? -----

--- Réponse : Oui -----

--- Cette société appartient intégralement aux CHALHOUB, créé à l'origine pour prendre en charge le commerce hors taxe vers les aéroports. -----

--- Or d'un seul coup notre chiffre d'affaire vers FITRA donc vers le marché hors taxe s'est grossi du montant de ce qui était envoyé en Russie. -----

--- A mon avis PARMOBEL vendait à FITRA avec une remise anormalement importante, FITRA vendant à son tour vers la Russie. -----

--- Question : Pouvez-vous nous expliquer comment était organisé le système de facturation de ces produits l'Oréal à destination de la Russie via PARMOBEL et FITRA ? -----

--- réponse : Je ne sais pas. -----

--- De l'avis de spécialistes (notamment M. CARROBOURG) il y avait des choses anormales mais je ne saurais pas vous dire lesquelles. J'ai compris que l'OREAL ne vendait pas suffisamment cher ses produits. -----

--- Question : Que désignent les appellations « Fitra II » ou « Fitra doc » et dans la comptabilité de quelle société peut-on les retrouver? -----

--- réponse : C'était un nom de code interne pour masquer le chiffre d'affaire vers la Russie via FITRA . -----

--- Question : Quel(s) intérêt(s) pourraient avoir les dirigeants de l'Oréal à organiser les ventes de produits l'Oréal sur le marché gris,russe ? -----





516

Suite PV audition de M. SANCHEZ Guillaume page 6

--- réponse : L'intérêt officiel est évident à savoir augmenter le plus vite possible la part de marché apparente détenue par l'Oréal dans ce pays et le chiffre d'affaire qui l'accompagne naturellement-----
--- Ce courant vers la Russie a commencé avec la société ARBAT puis il y a eu les sociétés CAMASA et KURS.-----
--- Je ne vois rien d'autre à ajouter-----
--- Après lecture faite personnellement M. SANCHEZ Guillaume persiste et signe le présent ce jour avec nous à douze heures quarante cinq-----
M. SANCHEZ

L'O.P.J.
[Signature]



[Signature]

Olivier Loustalan

Ancien directeur de la Zone Pays de l'Est au sein de PBI.

PV no 06/00053/27 D117-122 13 Décembre 2006

Points principaux

Pouvez-vous nous expliquer en quoi consistait votre fonction de directeur de Zone Pays de l'Est, poste occupé par vous de 1986 à 1997 ?

De 1986 à 1991 je devais travailler soit directement soit par le biais d'agents avec les centrales d'achat des pays de l'Est.

Nous utilisions des agents quand cela s'avérait nécessaire pour pénétrer les marchés. Par exemple la société Temtrade en URSS car sa spécialité était d'organiser des opérations de compensation, à savoir élaborer des opérations d'échange avec d'autres permettant d'obtenir des allocations de fonds pour l'achat de parfums.

Puis ces centrales d'achat ont disparu.

Nous avons dû mettre sur pied un réseau d'agents pour distribuer les produits dans ces marchés en cours d'organisation. Pour la Russie nous avons négocié avec Temtrade pour qu'ils achètent et installent des magasins à travers la Russie, magasins servant de vitrines à nos produits et de points de vente.

Nous participions aux négociations commerciales menées par Temtrade avec les personnes en Russie, nous formions le personnel, nous l'assistions dans la conception des magasins et la réalisation des travaux. Nous élaborions avec eux toutes les activités marketing et promotionnelles. Nous avons dû arriver à environ 18 magasins répartis sur la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine. La difficulté était de vendre des produits de luxe dans un contexte digne de ces produits et avec un service de qualité.

De fait j'étais environ une semaine par mois au minimum en Russie et j'étais en contact très fréquemment avec M. Mercun. Dans mon équipe il y avait deux personnes en charge de la formation du personnel russe. Il y avait une responsable du merchandising qui était Mme Alexandra von Kerssenbrock.

Les produits qui alimentaient ces magasins en Russie étaient directement envoyés par PBI aux trois filiales de Temtrade installées en Russie, en Biélorussie et en Ukraine. Ces produits étaient étiquetés comme tous les autres avec un système de codes-barres permettant d'identifier le client à qui ces produits avaient été livrés.

Les prix de ces produits vendus en Russie étaient à peu près équivalents à ceux de Paris. Il y avait des négociations entre Temtrade et nous pour la fixation de ces prix.

Il y avait un contrat initial d'agent exclusif entre Temtrade et PBI qui donnait à Temtrade tous les droits de distribution exclusifs sur les marchés concernés.

Ce système de distribution des produits L'Oréal en Russie, en Biélorussie et en Ukraine par le biais de Temtrade a perduré de 1991 à 1997 et au-delà. Bien entendu l'activité s'est développée avec le temps, Temtrade a créé trois filiales installées dans les pays susmentionnés, a ouvert progressivement de plus en plus de magasins et a mis en place des équipes locales commerciales et administratives. C'était un système dynamique.

Je précise qu'avec la suppression du rideau de fer à la fin des années 1980 et la fin des centrales d'achat, le chiffre d'affaires de PBI en Russie a chuté dans un premier temps de façon extrêmement conséquente. Puis le dynamisme de Temtrade a relancé l'activité et a permis de la développer mais en 1997 nous n'avions pas encore atteint le niveau de chiffre d'affaire réalisé avant la chute du rideau de fer.

Quels étaient vos supérieurs hiérarchiques directs ?

En 1997 je dépendais de Serge Guisset, qui était le directeur de la Zone Grands Marchés au sein de PBI depuis 7 à 10 ans. La Zone Pays de l'Est lui a été rattachée en 1995 ou 1996.

Au sein de la Zone Grands Marchés il y avait des zones géographiques; la Zone Pays de l'Est dont je m'occupais, la Zone Moyen-Orient avec la filiale de Dubaï Parmobel qui avait un rôle de distributeur sur le Moyen-Orient et il y avait d'autres pays avec des responsables commerciaux: Liban - Syrie...

Au-dessus de M. Guisset il y avait Jean-Yves Frolet, dirigeant de PBI décédé en 1997. Il n'a pas été remplacé pendant deux ans durant lesquels Serge Guisset était directement rattaché au directeur de la Division Luxe, M. Gilles Weil.

Pouvez-vous nous décrire les relations commerciales existant entre PBI et la société Temtrade dirigée par M. Janez Mercun ?

M. Mercun travaillait avec notre agent en Egypte au début des années 1970 qui était M. Mohamed El Beleidy, avec qui il faisait déjà des opérations sur la Russie mais pas avec nos produits. C'est donc M. El Beleidy qui l'a présenté aux responsables de la Division Luxe de l'époque, M. Robert Salmon et M. Frolet, ainsi que M. Demane.

Ce sont ces personnes qui ont décidé de travailler avec Temtrade, M. Mercun proposant de faire ces opérations de compensation pour vendre les produits en Russie. M. Mercun travaillait beaucoup avec l'Egypte, l'Inde et la Syrie, trois pays qui avaient des accords

d'échanges commerciaux avec la Russie (ils prévoient chaque année ce qu'ils allaient vendre et à quels prix). Ces opérations de compensation permettaient à la Russie de pouvoir acheter les produits L'Oréal division luxe.

Avant M. Mercun les quantités de produits vendues en Russie étaient négligeables.

* *

Pourquoi n'y a-t-il pas eu création d'une filiale en Russie à partir de la chute du rideau de fer ?

Il y avait une filiale en Russie qui existait déjà sous le rideau de fer car L'Oréal pour ses produits grand public fabriquait sur place. Pour la diffusion des produits de luxe le métier est très différent, nous souhaitons garder notre autonomie par rapport à la filiale.

Nous comptions sur Temtrade pour trouver des solutions astucieuses de distribution. De plus, Temtrade était prête à investir dans des magasins ce que n'aurait pas fait la filiale de L'Oréal.

A partir de quelle date avez-vous constaté l'importance du marché gris en Russie pour la vente de produits L'Oréal ?

Il y a eu une accélération très importante à partir de la mi-1996. Au début 1997 le marché gris était énorme.

Il y a eu rapidement du marché gris, à partir de 1993. Nous mettons cela sur le compte de trafics personnels de personnes, qui passaient d'ailleurs beaucoup par Dubaï qui était un haut lieu de tourisme pour les Russes. Ces produits du marché gris étaient vendus dans des petits kiosques qui vendaient un peu de tout: parfums, cassettes, cigarettes... Ils pouvaient être également vendus sur les marchés locaux. En tout état de cause, ce marché gris n'était pas organisé et il était limité en quantité.

Concrètement j'ai constaté l'explosion du marché gris en voyant les quantités de produits L'Oréal luxe sur les marchés de gros où allaient s'approvisionner les propriétaires des kiosques.

Les prix de ces produits proposés sur le marché gris étaient inférieurs à ceux du marché officiel. D'ailleurs à partir de 1997 les prix de gros baissaient ce qui était indicatif d'une arrivée massive de produits de luxe L'Oréal sur le marché gris.

Ce qui était troublant était la rapidité avec laquelle les produits nouveaux lancés en France arrivaient sur le marché gris. Ceci était un signe clair que le marché était passé aux mains de professionnels.

Quand j'ai constaté l'explosion de ce marché gris, j'ai commencé à formuler des réclamations auprès de M. Guisset et de M. Frolet, tout comme Temtrade. Je les ai informés du côté professionnel que semblait prendre ce marché gris. Mon équipe, Temtrade et moi-même, nous achetions régulièrement des produits L'Oréal sur ce marché gris pour identifier le destinataire initial au vu de l'étiquetage.

La réponse que j'obtenais du service de la protection des marchés (M. Guillaume Sanchez) était toujours la même à savoir que ces produits étaient destinés à Parmobel. Il y avait un côté normal car nous savions que Dubaï était une plaque tournante « normale » des petits trafics, beaucoup de Russes s'y rendant pour le tourisme. Il y avait néanmoins un côté anormal à savoir les quantités énormes de produits qui arrivaient en Russie et qui ne pouvaient pas être l'œuvre de simples particuliers et également la rapidité à laquelle les produits nouveaux lancés en France arrivaient en Russie.

Au début de l'année 1997, j'ai détecté sur un marché de gros des quantités énormes d'un produit *Magie Noire*, un parfum dont presque les seuls consommateurs étaient les Russes à travers le monde. J'ai découvert des cartons entiers de ces produits chez un grossiste.

Quand les grossistes russes étaient questionnés par des employés de Temtrade, ils leur disaient qu'ils étaient approvisionnés mais pas directement par la société Arbat Prestige dirigée par M Nekrasov. Moi je ne pouvais pas interroger ces grossistes directement car ils ne m'auraient pas répondu.

Concrètement je n'ai jamais pu vérifier si leurs dires étaient vrais. Leurs témoignages se recoupaient néanmoins avec ce que me disaient mes confrères de Dior, Givenchy... à savoir qu'Arbat Prestige était un intervenant clef dans le marché gris des parfums.

Avez-vous fait part de vos constatations à votre hiérarchie et quelle a été la réaction de cette dernière ?

J'ai effectivement parlé à M. Guisset de mes découvertes en lui expliquant l'évolution du marché. J'ai dû faire une note écrite à ce sujet. Il y avait le service de la protection des marchés qui faisait le compte-rendu des produits rachetés sur les marchés de gros en Russie et analysés.

Temtrade faisait également des comptes-rendus écrits adressés aux dirigeants de PBI.

Il est difficile de quantifier la baisse de chiffre d'affaire induite par le marché gris. Par contre il est clair que la distribution sauvage de quantités importantes de produits avait un impact sur les ventes dans les magasins. Par rapport à la politique de protection de l'image des produits, cette présence massive de produits sur le marché gris était très néfaste.

Enfinement en 1997 j'ai découvert le pot aux roses car un ami de PBI M. Basset, directeur administratif de la Zone Grands Marchés, m'a fourni une facture à entête de PBI destinée à Parmobel avec la mention contre marque Fitra. Il y avait sur cette facture des quantités importantes de parfums en petite taille et manifestement destinées à la Russie comme par exemple le parfum Magie Noire qui était exclusivement vendu en Russie. Il était tombé par hasard sur cette facture.

A vu de cette facture, j'ai compris qu'il y avait un trafic organisé de marchandises dans lequel étaient impliquées PBI et Parmobel. On faisait sans me le dire des affaires sur la Russie. La mention « Fitra » ne me disait rien, j'ignorais qu'il s'agissait d'une société.

A partir de là j'ai été voir M. Guisset et M. Carrobourg, directeur financier de la Zone Grands Marchés pour demander des explications. Ils ne m'ont pas répondu, ne m'ont fourni aucune explication valable.

J'ai également interpellé M. Sanchez de la protection des marchés à ce sujet et je n'ai eu aucune réponse. Au départ il ne m'a rien dit puis il m'a dit qu'il ne pouvait pas me répondre.

A l'époque j'ai acquis la conviction que Serge Guisset et plus largement PBI faisaient des affaires en Russie importantes en se servant du relais Parmobel–Chalhoub pour faire rentrer les produits destinés au marché gris en Russie. Cette activité était tenue secrète, on ne pouvait donc pas la voir si on consultait les fichiers sur ordinateur. Très peu de gens étaient informés de ces facturations.

J'avais également la conviction que Serge Guisset était couvert par la direction de la Division Luxe. Ma conviction à l'heure actuelle est toujours la même. Je pense même que la direction juridique du groupe les couvrait également au vu de la longévité du contrat accordé plus tard à Mme Kawiak, agent exclusif de L'Oréal luxe en Russie.

Avez-vous pu définir précisément le cheminement suivi par les produits L'Oréal de PBI retrouvés sur le marché gris en Russie, Ukraine et Biélorussie ?

Je n'ai pas pu le définir précisément. J'avais le schéma suivant: PBI puis Parmobel et le marché gris en Russie.

Il est vrai que j'étais coupé de l'information car par exemple je n'avais pas accès à ce que faisait le service de la protection des marchés.

Selon vous, quel pourrait être l'intérêt des dirigeants de PBI à organiser eux-mêmes l'approvisionnement du marché gris en Russie ?

On peut soupçonner qu'il y avait un enrichissement personnel des dirigeants de PBI à organiser le marché gris en Russie, notamment à travers M. Chalhoub qui aurait pu leur verser des commissions.

La seule volonté de réaliser un bon chiffre d'affaires ne paraît pas suffisante.

Dans quelles circonstances est intervenu votre licenciement ?

Il est intervenu dans les mois qui ont suivi mes réclamations auprès de M. Guisset. En effet, nous ne pouvions plus nous parler, je savais qu'il me mentait, que la direction me mentait donc nous avons négocié mon départ.

Quand je parle de la direction et des dirigeants de la division luxe, il s'agit à chaque fois de M. Guisset, de M. Weil et de M. Guyot-Jeannin.

Je précise que dans la facture que j'ai vu les prix des parfums vendus par PBI à Parmobel étaient extrêmement bas à savoir une remise d'environ 70% sur le prix de vente tarif sachant que la remise consentie à Temtrade était de 45%.

Ceci signifie que dans ce circuit il y avait des marges très considérables qui étaient prises sachant que les dépenses étaient limitées; pas frais de distribution, pas de droits de douane, pas de frais personnel.

* *



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR
DE LA SÉCURITÉ INTÉRIEURE ET DES LIBERTÉS LOCALES

DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

PV n° 06/00053/ 27

PROCES - VERBAL

DUH

L'An deux mil six

Le Treize décembre

A Neuf heures

Pièce No 15

Nous, **BORIES Isabelle**
Lieutenant de Police
en fonction à la

Sous - Direction de la Lutte contre la Criminalité Organisée
et la Délinquance Financière
Division Nationale des Investigations Financières

AFFAIRE CONTRE :

X...

Abus de confiance
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit

OBJET:

Auditon de **M. LOUSTALAN**
Olivier, ancien directeur de
zones pays de l'est au sein
PBI

— Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11, rue des Saussaies 75008 PARIS. —
— Agissant en vertu et pour l'exécution de la commission rogatoire n° 5/06/23 délivrée le 09/08/2006 par Monsieur Jean-Marc CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction près le Tribunal de Grande Instance de NANTERRE instruisant dans une affaire contre X... des chefs d'abus de confiance, blanchiment par apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit. —
— Vu les articles 81,151 et suivants du Code de Procédure pénale. —
— Etant au service —

— M. LOUSTALAN dépose comme suit : —
— Question : Pouvez-vous nous résumer votre parcours professionnel ? —
— Réponse : Je suis ingénieur chimiste —
— Je suis rentré en 1972 chez L'Oréal dans la division luxe. J'y suis resté jusque fin 1997, date à laquelle j'ai été licencié. —
— J'ai occupé successivement les postes de responsable administration commerciale, responsable commercial de zone (Grèce, Iran, Turquie, Egypte), directeur de filiale à Hong Kong, responsable coordination de duty-free, directeur de zones pays de l'est à compter de 1986. —
— Question : Pouvez-vous nous expliquer en quoi consistait votre fonction de directeur de zones Pays de l'Est, poste occupé par vous de 1986 à 1997 ? —
— Réponse : De 1986 à 1991 je devais travailler soit directement soit par le biais d'agents avec les centrales d'achat des pays de l'est. —
— Nous utilisions des agents quand cela s'avérait nécessaire pour pénétrer les marchés. Par exemple la société TEMTRADE en URSS car sa spécialité était d'organiser des opérations de compensations, à savoir élaborer des opérations d'échange avec d'autres pays permettant d'obtenir des allocations de fonds pour l'achat de parfums. —
— Puis ces centrales d'achat ont disparu. —
— Nous avons du mettre sur pied un réseau d'agents pour distribuer les produits dans ces marchés en cours d'organisation. —



A. K. 2. 4



518

- Pour la Russie nous avons négocié avec TEMTRADE pour qu'ils achètent et installent des magasins à travers la Russie, magasins servant de vitrines à nos produits et de points de vente.
- Nous participions aux négociations commerciales menées par TEMTRADE avec les personnes en Russie, nous formions le personnel, nous l'assistions dans la conception des magasins et la réalisation des travaux. Nous élaborions avec eux toutes les activités marketing et promotionnelles.
- Nous avons dû arriver à environ 18 magasins répartis sur la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine.
- La difficulté était de vendre des produits de luxe dans un contexte digne de ces produits et avec un service de qualité.
- De fait j'étais environ une semaine par mois au minimum en Russie et j'étais en contact très fréquemment avec M. MERCUN.
- Dans mon équipe il y avait deux personnes en charge de la formation du personnel russe mais je ne me souviens plus de leurs noms.
- Il y avait une responsable du merchandising qui était MME Alexandra VON KERSENBROCK
- Les produits qui alimentaient ces magasins en Russie étaient directement envoyés par PBI aux trois filiales de TEMTRADE installées en Russie, en Biélorussie et en Ukraine.
- Ces produits étaient étiquetés comme tous les autres avec un système de code barre permettant d'identifier le client à qui ces produits avaient été livrés.
- La politique générale pour l'exportation de produits dans les pays trop « compliqués » (trop de risques, où les conditions de propriété ne sont pas claires...) pour y installer une filiale était de se reposer au maximum sur les agents locaux.
- Les prix de ces produits vendus en Russie étaient à peu près équivalents à ceux de Paris. Il y avait des négociations entre TEMTRADE et nous pour la fixation de ces prix.
- Il y avait un contrat initial d'agent exclusif entre TEMTRADE et PBI qui donnait à TEMTRADE tous les droits de distribution exclusifs sur les marchés concernés
- Ce système de distribution des produits l'oréal en Russie, en Biélorussie et en Ukraine par le biais de TEMTRADE a perduré de 1991 à 1997 et au-delà. Bien entendu l'activité s'est développée avec le temps, TEMTRADE a créé trois filiales installées dans les pays susmentionnés, a ouvert progressivement de plus en plus de magasins et a mis en place des équipes locales commerciales et administratives. C'était un système dynamique.
- Je précise qu'avec la suppression du rideau de fer à la fin des années 1980 et la fin des centrales d'achat, le chiffre d'affaires de PBI en Russie a chuté dans un premier temps de façon extrêmement conséquente. Puis le dynamisme de TEMTRADE a relancé l'activité et a permis de la développer mais en 1997 nous n'avions pas encore atteint le niveau de chiffre d'affaire réalisé avant la chute du rideau de fer.
- Question : Quels étaient vos supérieurs hiérarchiques directs ?
- réponse : En 1997 je dépendais de Serge GUISSSET, qui était le directeur de la zone Grands Marchés au sein de PBI depuis 7 à 10 ans.
- La zone pays de l'est lui a été rattaché en 1995 ou 1996.
- Au sein de la zone grands marchés il y avait des zones géographiques ; la zone pays de l'est dont je m'occupais, la zone moyen-orient avec la filiale de Dubai PARMOBEL qui avait un rôle de distributeur sur le moyen-orient et il y avait d'autres pays avec des responsables commerciaux : Liban - Syrie, ...



P.K 24



— Au-dessus de M. GUISSSET il y avait Jean-Yves FROLET, dirigeant de PBI décédé en 1997. Il n'a pas été remplacé pendant deux ans durant lesquels Serge GUISSSET était directement rattaché au directeur de la division luxe, M. Gilles WEIL.

— Question : Pouvez-vous nous décrire les relations commerciales existantes entre PBI et la société TEMTRADE dirigée par M. Janez MERCUN ?

— réponse : M. MERCUN travaillait avec notre agent en Egypte au début des années 1970 qui était M. Mohamed EL BELEIDY, avec qui il faisait déjà des opérations sur la Russie mais pas avec nos produits.

— C'est donc M. EL BELEIDY qui l'a présenté aux responsables de la division luxe de l'époque, M. Robert SALMON et M. FROLET ainsi que M. DEMANE.

— Ce sont ces personnes qui ont décidé de travailler avec TEMTRADE, M. MERCUN proposant de faire ces opérations de compensation pour vendre les produits en Russie. M. MERCUN travaillait beaucoup avec l'Egypte, l'Inde et la Syrie, trois pays qui avaient des accords d'échanges commerciaux avec la Russie (ils prévoyaient chaque année ce qu'ils allaient se vendre et à quels prix). Ces opérations de compensation permettaient à la Russie de pouvoir acheter les produits L'Oréal division luxe.

— Avant M. MERCUN les quantités de produits vendues en Russie étaient négligeables.

— Question : Pourquoi la société PARMOBEL sise à Dubai a-t-elle été créée le 03/09/1991 ?

— Réponse : J'ai une explication globale à savoir gérer de près les intérêts de PBI dans un certain nombre de pays du Moyen-Orient.

— Question : Pourquoi la société L'Oréal s'est-elle associée à la famille CHALHOUB pour la création de cette société ?

— Réponse : Je ne sais pas précisément. Il reste que cela reste classique dans ce genre de pays pour bénéficier des entrées de cette famille auprès des autorités et bénéficier de leur savoir-faire.

— M. CHALHOUB était un agent au même titre que TEMTRADE et probablement dans une volonté de contrôle et de prise en main des choses cette filiale a été créée mais en estimant probablement qu'il était prématuré d'être seul.

— Question : Pourquoi n'y a-t-il pas eu création d'une filiale L'Oréal en Russie à partir de la chute du « rideau de fer » ?

— Réponse : Il y avait une filiale en Russie qui existait déjà sous le rideau de fer car L'Oréal pour ses produits grand public fabriquait sur place.

— Pour la diffusion des produits de luxe le métier est très différent, nous souhaitons garder notre autonomie par rapport à la filiale.

— Nous comptons sur TEMTRADE pour trouver des solutions astucieuses de distribution.

— De plus, TEMTRADE était prêt à investir dans des magasins ce que n'aurait pas fait la filiale de L'Oréal.

— Question : A partir de quelle date avez-vous constaté l'importance du marché gris en Russie pour la vente de produits L'Oréal ?

— Réponse : Il y a eu une accélération très importante à partir de la mi 1996. Au début de 1997 le marché gris était énorme.

— Il y a eu rapidement du marché gris, à partir de 1993. Nous mettons cela sur le compte de trafics personnels de personnes, qui passaient d'ailleurs beaucoup par Dubai qui était un haut lieu de tourisme pour les russes. Ces produits du marché gris étaient vendus dans des petits kiosques qui vendaient un peu de tout ; parfums, cassettes, cigarettes...

- Ils pouvaient être également vendus sur les marchés locaux.
- En tout état de cause, ce marché gris n'était pas organisé et il était limité en quantité.
- Concrètement j'ai constaté l'explosion du marché gris en voyant les quantités de produits l'Oréal luxe sur les marchés de gros où allaient s'approvisionner les propriétaires des kiosques.
- Les prix de ces produits proposés sur le marché gris étaient inférieurs à ceux du marché officiel. D'ailleurs à partir de 1997 les prix de gros baissaient ce qui était significatif d'une arrivée massive de produits l'Oréal de luxe sur le marché gris.
- Ce qui était troublant était la rapidité avec laquelle les produits nouveaux lancés en France arrivaient sur ce marché gris. Ceci était un signe clair que le marché était passé aux mains de professionnels.
- Quand j'ai constaté l'explosion de ce marché gris, j'ai commencé à formuler des réclamations auprès de M. GUISET et de M. FROLET, tout comme TEMTRADE. Je les ai informé du côté professionnel que semblait prendre ce marché gris.
- Mon équipe, TEMTRADE et moi-même, nous achetions régulièrement des produits l'Oréal sur ce marché gris pour identifier le destinataire initial au vu de l'étiquetage.
- La réponse que j'obtenais du service de la protection des marchés (M. Guillaume SANCHEZ) était toujours la même à savoir que ces produits étaient destinés à PARMOBEL. Il y avait un côté normal car nous savions que Dubai était une plaque tournante « normale » des petits trafics, beaucoup de russes s'y rendant pour le tourisme.
- Il y avait néanmoins un côté anormal à savoir les quantités énormes de produits qui arrivaient en Russie et qui ne pouvaient pas être l'œuvre de simples particuliers et également la rapidité à laquelle les produits nouveaux lancés en France arrivaient en Russie.
- Au début de l'année 1997, j'ai détecté sur un marché de gros des quantités énormes d'un produit « magie Noire », un parfum dont presque les seuls consommateurs étaient les russes à travers le monde. J'ai découvert des cartons entiers de ces produits chez un grossiste.
- Quand les grossistes russes étaient questionnés par des employés de TEMTRADE, ils leur disaient qu'ils s'étaient approvisionnés mais pas directement par la société ARBAT Prestige dirigée par M. NEKRASSOV.
- Moi je ne pouvais pas interroger ces grossistes directement car ils ne m'auraient pas répondu.
- Concrètement je n'ai jamais pu vérifier si leurs dires étaient vrais.
- Leurs témoignages se recoupaient néanmoins avec ce que me disaient mes confrères de DIOR, GIVENCHY... à savoir qu' ARBAT Prestige était un intervenant clef dans le marché gris des parfums.
- Question : Avez-vous fait part de vos constatations à votre hiérarchie et quelle a été la réaction de cette dernière ?
- Réponse : J'ai effectivement parlé à M. GUISET de mes découvertes en lui expliquant l'évolution du marché. J'ai dû faire une note écrite à ce sujet.
- Il y avait le service de la protection des marchés qui faisait le compte rendu des produits rachetés sur les marchés de gros en Russie et analysés.
- TEMTRADE faisait également des comptes rendus écrits adressés aux dirigeants de PBI

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire.

[Signature]

[Signature]

Suite PV audition de M. LOUSTALAN Olivier page 5

- Il est difficile de quantifier la baisse de chiffre d'affaire induite par le marché gris . Par contre il est clair que la distribution sauvage de quantités importantes de produits avait un impact sur les ventes dans les magasins. —
- Par rapport à la politique de protection de l'image des produits , cette présence massive de produits sur le marché gris était très néfaste. —
- Finalement en 1997 j'ai découvert le « pot aux roses » car un ami de PBI , M. BASSET , directeur administratif de la zone Grands marchés, m'a fourni une facture à en-tête de PBI destinée à PARMOBEL avec la mention contre marque Filtra ». il y avait sur cette facture des quantités importantes de parfums en petite taille et manifestement destinés à la Russie comme par exemple le parfum « magie Noire » qui était presque exclusivement vendu en Russie. —
- Il était tombé par hasard sur cette facture. —
- Au vu de cette facture, j'ai compris qu'il y avait un trafic organisé de marchandises dans lequel étaient impliquées PBI et PARMOBEL. On faisait sans me le dire des affaires sur la Russie. —
- La mention « FITRA » ne me disait rien , j'ignorais qu'il s'agissait d'une société. —
- A partir de là j'ai été voir M. GUISET et M. CARROBOURG, directeur financier de la zone Grands marchés pour demander des explications. —
- Ils ne m'ont pas répondu , ne m'ont fourni aucune explication valable. —
- J'ai également interpellé M. SANCHEZ de la protection des marchés à ce sujet et je n'ai eu aucune réponse. Au départ il ne m'a rien dit puis il m'a dit qu'il ne pouvait pas me répondre. —
- A l'époque j'ai acquis la conviction que Serge GUISET et plus largement PBI faisaient des affaires en Russie importantes en se servant du relais PARMOBEL - CHALHOUB pour faire rentrer les produits destinés au marché gris en Russie. Cette activité était tenue secrète, on ne pouvait donc pas la voir si on consultait les fichiers sur ordinateur. Très peu de gens étaient informés de ces facturations —
- J'avais également la conviction que Serge GUISET était couvert par la direction de la division luxe. —
- Ma conviction à l'heure actuelle est toujours la même —
- Je pense même que la direction juridique du groupe les couvrait également au vu de la longévité du contrat accordé plus tard à MME KAWIAK , agent exclusif de L'Oréal luxe en Russie. —
- Question : Avez-vous pu définir précisément le cheminement suivi par les produits l'Oréal de PBI retrouvés sur le marché gris en Russie , Ukraine et Biélorussie ? —
- Réponse : Je n'ai pas pu le définir précisément. J'avais le schéma suivant : PBI puis PARMOBEL et le marché gris en Russie —
- Il est vrai que j'étais coupé de l'information car par exemple je n'avais pas accès à ce que faisait le service de la protection des marchés. —
- Question : Selon vous , quel pourrait être l'intérêt des dirigeants de PBI à organiser eux-mêmes l'approvisionnement du marché gris en Russie ? —
- Réponse : On peut soupçonner qu'il y avait un enrichissement personnel des dirigeants de PBI à organiser le marché gris en Russie, notamment à travers M. CHALHOUB qui aurait pu leur verser des commissions . —
- La seule volonté de réaliser un bon chiffre d'affaire ne paraît pas suffisant. —
- Question : Dans quelles circonstances est intervenu votre licenciement ? —
- réponse : Il est intervenu dans les mois qui ont suivi mes réclamations auprès de M. GUISET. En effet, nous ne pouvions plus nous parler , je



C. X 24



1122

Suite PV audition de M. LOUSTALAN Olivier page 6

X //

savais qu'il me mentait , que la direction de ma division me mentait donc nous avons négocié mon départ.

— Quand je parle de la direction et des dirigeants de la division luxe il s'agit à chaque fois de M. GUISSET, de M. WEIL et de M. GUYOT-JEANNIN , directeur adjoint de la division.

— Je précise que dans la facture que j'ai vu les prix des parfums vendus par PBI à PARMOBEL étaient extrêmement bas à savoir une remise d'environ 70% sur le prix de vente tarif sachant que la remise consentie à TEMTRADE était de 45%.

— Ceci signifie que dans ce circuit il y avait des marges très considérables qui étaient prises sachant que les dépenses étaient limitées ; pas de frais de distribution, pas de droits de douane, pas de frais de personnel ...

— Je ne vois rien d'autre à ajouter

— Après lecture faite personnellement Monsieur LOUSTALAN Olivier persiste et signe le présent ce jour avec nous à onze heures quarante

M. LOUSTALAN Olivier

LOUSTALAN Olivier
Signature

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire
Direction Nationale
Bureau de Paris
M. M. 12

C. K. 24

Olivier Carroubourg

Ancien directeur financier au sein du Groupe L'Oréal. Expatrié en 1999 comme directeur financier à Dubaï de la filiale Parmobel jusqu'à fin 2001.

PV no 06/0053/18 D139-146 25 Janvier 2007

Points principaux

Pouvez-vous nous expliquer l'origine de la mise en place de ce marché gris en Russie par L'Oréal ?

La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles Weil, M. Cabane, M. Guyot-Jeannin, M. Frolet. Nous étions dans le dernier trimestre 1996, la division de produits de luxe dirigée par M. Weil avait du mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année. M. Frolet avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le mot d'ordre était simple : « faire feu de tout bois ». M. Guisset, directeur de la zone « Centre Orient », a expliqué qu'il y aurait des possibilités de faire du chiffre sur la Russie mais « dans le dos » de la société Temtrade.

Nous vous présentons six feuilles dactylographiées portant la mention initiale « Cette cassette est enregistrée par Olivier Carroubourg » (scellé Carroubourg UN cotes 20 à 25), documents découverts par nous à votre domicile. Ces documents sont-ils bien la retranscription d'une cassette audio que vous aviez enregistrée ?

Oui.

Ces six feuilles dactylographiées exposent une partie de votre activité au sein de L'Oréal comme directeur administratif et financier de M. Serge Guisset, directeur de la Zone Centre-Orient chez Parfums & Beauté International – PBI. Est-ce exact ?

Oui.

Vous détaillez dans ces pages l'existence d'un marché gris en Russie pour la vente de certains produits L'Oréal, système mis en place par des dirigeants de L'Oréal, est-ce exact ?

Oui.

* *



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR
DE LA SÉCURITÉ INTÉRIEURE ET DES LIBERTÉS LOCALES

DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

PV n° 06/00053/18

PROCES - VERBAL

0139

L'An deux mil sept

Pièce No 14

Le Vingt cinq janvier

A Neuf heures quinze

Nous, **BORIES Isabelle**
Lieutenant de Police
en fonction à la

Sous - Direction de la Lutte contre la Criminalité Organisée
et la Délinquance Financière
Division Nationale des Investigations Financières

— Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11, rue
des Saussaies 75008 PARIS.

— Agissant en vertu et pour l'exécution de la commission rogatoire n° 5/06/23
délivrée le 09/08/2006 par Monsieur Jean-Marc CATHELIN, Vice-Président
chargé de l'Instruction près le Tribunal de Grande Instance de NANTERRE
instruisant dans une affaire contre X... des chefs d'abus de confiance,
blanchiment par apport de concours à une opération de placement de
dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit.

— Vu les articles 81,151 et suivants du Code de Procédure pénale.

— Avons mandé et constatons que se présente Monsieur Olivier
CARROBOURG né le 23/02/1961 à grenoble (38), dt 48 rue du Mesnil à
maisons Lafitte (78), dirigeant de société

— Lui présentons la pièce de justice susmentionnée

— Monsieur CARROBOURG dépose comme suit :

FFAIRE CONTRE :

X...

Abus de confiance
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit

OBJET:

1^{ère} Audition de M.
CARROBOURG Olivier,
ancien directeur financier au
du groupe l'Oréal



— Question : Nous vous présentons six feuilles dactylographiées portant la mention initiale « cette cassette est enregistrée par Olivier CARROBOURG » (scellé CARROBOURG UN cotes 20 à 25), documents découverts par nous à votre domicile. Ces documents sont-ils bien la retranscription d'une cassette audio que vous aviez enregistré ? _____

— Réponse : Oui _____

— Je l'ai enregistré à la demande de mon épouse à Buenos Aires en 2002 —

— Question : Ces six feuilles dactylographiées exposent une partie de votre activité au sein de l'Oréal comme directeur administratif et financier de M. Serge GUISSSET, Directeur de la zone centre orient chez Parfums et beauté international - PBI . Est-ce exact ? _____

— Réponse : Oui _____

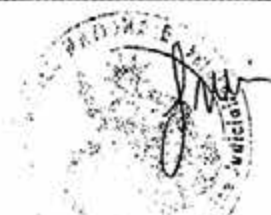
— Question : Vous détaillez dans ces pages l'existence d'un marché gris en Russie pour la vente de certains produits l'Oréal , système mis en place par des dirigeants de l'Oréal, est-ce exact ? _____

— Réponse : Oul. _____

— Question : Pouvez-vous nous expliquer l'origine de la mise en place de ce marché gris en Russie par l'Oréal ? _____



OC



--- Réponse : La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles WEIL, M. CABANE, M. GUYOT-JEANNIN, M. FROLET. Nous étions dans le dernier trimestre 1996, la division des produits de luxe dirigée par M. WEIL avait dû mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année. M. FROLET avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le mot d'ordre était simple ; « faire feu de tout bois ». ---

--- M. GUISSET, Directeur de zone « centre orient », a expliqué qu'il y aurait des possibilités de faire du chiffre sur la Russie mais « dans le dos » de la société TEMTRADE. ---

--- IL était délicat de demander à un agent de faire un travail d'image pour l'Oréal en Russie et en parallèle de vendre un peu « sous le manteau » à savoir dans des endroits moins luxueux... ---

--- Au début, nous sommes passés par l'intermédiaire de M. GORGANTAS, l'agent duty free pour la Grèce. C'était un client de M. LAUZAT Eric, responsable au sein de PBI des duty free mondiaux. ---

--- M. LAUZAT à ma connaissance est actuellement basé à New York, responsable de la division luxe ---

--- Je ne sais pas exactement pourquoi nous sommes passés par M. GORGANTAS, peut-être car il y avait des courants d'affaires russes en Grèce. ---

--- Le contact commercial s'est établi entre M. GORGANTAS et M. GUISSET et la facturation est localisée dans l'entité duty free europe, donc dans le chiffre d'affaires de M. LAUZAT. ---

--- Il n'y avait pas de facturation spécifique à ma connaissance pour cette opération. Le chiffre d'affaire globale de M. GORGANTAS a juste augmenté. ---

--- M. GORGANTAS devait revendre les produits à des entités basées en Russie mais je ne connais pas les détails de son système. ---

--- Je ne sais pas quels produits l'Oréal partaient chez M. GORGANTAS, qui a proposé ces produits en particulier. Je sais qu'il s'agissait essentiellement de parfums. ---

--- Début 1997, la direction générale a décidé d'organiser elle-même l'approvisionnement du marché gris en Russie, sans plus avoir à passer par un intermédiaire. ---

--- Il a été décidé de passer par notre filiale PARMOBEL sise à Dubai. J'ai eu les instructions par M. GUISSET qui les tenait certainement de M. WEIL et M. FROLET. ---

--- Il nous a fallu un trimestre pour mettre cela en place : il fallait constituer des stocks ce qui nous a pris trois mois. Il y avait un catalogue spécifique pour ces opérations sur la Russie, constitué de parfums exclusivement, qui se vendaient bien sur le marché russe. Il n'y avait pas de produits en lancement. Je tenais la liste des parfums de M. GUISSET avec les noms des parfums et les quantités. Au vu de cette liste, la commande partait dans le circuit logistique traditionnel à savoir que cela remontait dans les affaires de marque (les usines auxquelles PBI achetait les parfums). Puis l'expédition se faisait directement de l'usine sur la filiale PARMOBEL. A l'époque je précise que j'étais en poste encore en France ; ---

--- En 1997, j'ai créé une deuxième fiche client intitulée « PARMOBEL 2 » qui désignait toutes les livraisons, les stocks à destination du marché gris en Russie. ---

--- Les règlements effectués par PARMOBEL au vu de ces factures spécifiques étaient enregistrés sur le compte unique de PARMOBEL chez PBI. ---

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire.

oe

fm

— Les mouvements financiers sur ce compte ont augmenté avec le paiement des factures PARMOBEL 2 mais je précise que je n'ai jamais eu de demandes de précision à ce sujet par le service interne des consolidations. Il faut dire que les sommes en jeu n'étaient pas « exceptionnelles » au niveau du groupe.

— Pendant cette constitution des stocks qui a duré trois mois environ, M. GUISET m'a demandé d'effectuer au départ une livraison de produits pour la Russie. Mon interlocuteur était M. RECHBERGER Martin, client de M. LAUZAT car il était dans la zone duty free europe. M. GUISET m'a donné son téléphone en Suisse et M. RECHBERGER m'a dit où et quand effectuer la livraison. A sa demande nous avons livré chez un transitaire en région parisienne (je ne sais plus lequel). La facture de cette opération a été envoyée chez PARMOBEL sous la rubrique PARMOBEL 2, avec les tarifs filiales (correspondant avec une remise d'environ 65% sur les tarifs gros France, TEMTRADE étant lui traité à moins 40%, niveau des gros agents.)

— Après la mise en place du stock initial de produits en 1997, tout a ensuite été traité par PARMOBEL à Dubai. Dubai passait directement ses commandes d'approvisionnement auprès des usines, PBI étant informé à tout moment. Dubai réceptionnait directement les marchandises envoyées par la logistique internationale, dès qu'une expédition partait de la logistique internationale, il y avait déclenchement d'une facture à en-tête de PBI qui partait pour PARMOBEL. La seule différence entre une facture PARMOBEL et une facture PARMOBEL 2 c'est qu'en haut il y avait un numéro d'identification client, un code à 4 chiffres. PARMOBEL avait son code attribué à sa création (j'ignore ce code) et en 1997 à la création du nouveau compte client un nouveau code a été attribué.

— Quand les listes de commandes étaient presque exclusivement des parfums c'était également souvent pour la Russie ;

— Il a été entendu dès l'origine que PARMOBEL après avoir constitué ses stocks, revendait les produits à la société FITRA qui prenait le relais pour la distribution des produits.

— FITRA était une société de la famille CHALHOUB, famille dont les intérêts étaient très liés à ceux de l'Oréal.

— FITRA était en charge officiellement pour l'Oréal des duty free au moyen orient.

— Au niveau comptable, il y avait dans les comptes de PARMOBEL un compte global intitulé FITRA. Sur le plan de la comptabilité analytique il y avait autant de comptes client que de circuits : Dubai aéroport,...

— Dans le cas du marché gris en Russie, le nom du compte était FITRA DOC.

— Les règlements effectués par FITRA à PARMOBEL pour le paiement des marchandises destinées à la Russie étaient effectués sur le compte comptable global FITRA. Il n'y avait pas possibilité de déterminer l'origine des fonds sauf à regarder la comptabilité analytique.

— Il y a eu à Dubai une fusion entre PARMOBEL et la société L'Oréal Middle East vers 2002. Je ne sais pas si les documents comptables ont été conservés.

— Le circuit de distribution vers la marché gris en Russie est resté à l'identique jusqu'à la dernière facturation en Juin 1999.

— A côté de FITRA, PARMOBEL avait également d'autres circuits pour approvisionner le marché gris en Russie à savoir la société SOCODILE au



OC

Jain

DNB

Liban, détenue par des « amis » de la famille CHALHOUB, la société MASSOUD en Syrie.

--- La grande majorité des stocks « russes » de PARMOBEL étaient vendus à FITRA.

--- PARMOBEL vendait à SOCODILE et MASSOUD le stock restant et les flux financiers étaient enregistrés de manière traditionnelle. La seule petite entorse juridique était que la Syrie ne faisait pas partie du territoire de PARMOBEL.

--- Je ne sais pas pourquoi une partie des stocks passait par ces deux sociétés. La marge brute de PARMOBEL réalisée sur SOCODILE et MASSOUD était plus importante que celle réalisée sur le compte FITRA DOC de PARMOBEL.

--- Je sais que FITRA revendait les produits à une nébuleuse de sociétés ; Callaway, Scapa, CAMASA, Global Cosmetics... J'ai su plus tard que ces sociétés étaient souvent situées dans des paradis fiscaux. Il n'y a eu aucun flux comptable entre cette nébuleuse de sociétés et une entité du groupe à ma connaissance.

--- J'ai entendu parler de ces sociétés lors de conversations.

--- Il y a eu un incident en 1998 : M. WELBES, directeur de la protection des marchés, a été alerté par les douanes belges qu'il y avait un lot de parfums provenant de Dubai, en transit à l'aéroport de Bruxelles et que les produits appartenaient au groupe L'Oréal, division luxe.

--- M. WELBES a pu faire saisir ces produits. A ce moment, la marchandise appartenait à la société Global Cosmetics, sté basée à Miami, que je ne connaissais pas.

--- M. WELBES a dû avoir la crainte que ces produits destinés à la Russie il le savait atterrissent finalement aux Etats-Unis, pays stratégique en terme d'image pour l'Oréal. M. WELBES a pu faire convoquer les dirigeants de Global Cosmetics, Alain KORCARTZ et Mike WOLBERGER qui arrivait des Etats-Unis. J'ai assisté à la réunion comme spectateur.

--- Ils nous ont dit qu'ils avaient acheté la marchandise à une société dont je ne me souviens plus du nom et qu'ils avaient l'intention de revendre cette marchandise en Russie. Ils n'ont pas voulu nous dire à qui ils voulaient revendre cette marchandise en Russie.

--- Comme leur discours n'était pas très clair, M. WELBES leur a proposé de revendre leurs marchandises à la société à laquelle ils l'avaient acheté, et de remonter ainsi le circuit jusqu'à PARMOBEL.

--- Cet incident a introduit un doute sur la sécurité du circuit mis en place par PARMOBEL pour l'approvisionnement du marché gris en Russie.

--- Dans l'esprit de M. GUISET il n'y avait pas de souci au niveau de la sécurité : il y avait deux gros circuits, CAMASA et NEKRASSOV, en Russie.

--- A l'issue de cet incident en Belgique il a été décidé d'écarter le circuit CAMASA qui apparaissait peu sûr et il a été décidé de n'utiliser que le circuit NEKRASSOV.

--- Il y a eu un arrêt complet des expéditions de produits à PARMOBEL à l'issue de cet incident, décision prise par la direction générale.

--- M. CABANE, directeur financier de la division, m'avait demandé de faire un point sur l'état des stocks. Le montant des stocks restant était important, il s'agissait de plusieurs centaines de milliers de dollars.

--- Durant l'été 98, M. BONNEFOI, DG de PARMOBEL a rencontré M. WEIL. A l'issue de cet entretien il est venu me dire que l'activité reprenait sur la



OC

Jain

Russie, ce qui m'a été confirmé plus tard par M. WEIL lors d'une réunion en septembre 98.

--- Nous sommes partis sur le principe d'écouler beaucoup de quantités de parfums sur des prix planchers, prix validés par M. CABANE. L'idée était de faire baisser le niveau de stock important.

--- La dernière partie de l'année 1998 a été intense en termes de livraisons.

--- Au début de l'année 1999, M. OWEN JONES a effectué à Dubai un voyage inattendu à savoir que nous avons été informé trois semaines avant uniquement.

--- La veille de la présentation des chiffres à M. OWEN JONES, M. WEIL nous a dit que nous allions présenter les chiffres en présence des patrons d'affaires et des financiers mais en l'absence de l'équipe marketing.

--- L'activité commerciale de PARMOBEL pour le moyen-orient lui a été présentée par M. Faddi JABBOUR, successeur de M. BONNEFOI.

--- J'ai présenté l'activité des « ex républiques musulmanes soviétiques » à savoir le marché gris en Russie.

--- A l'issue de ma présentation, M. OWEN JONES a demandé « qui avait autorisé cela ? ». C'est M. GUISET qui a répondu « C'est moi ».

--- M. OWEN JONES a demandé à M. WEIL s'il était au courant. M. WEIL a fait un vague hochement de la tête en guise de réponse. Puis M. OWEN JONES a fait une leçon de morale expliquant que le groupe l'Oréal n'avait pas besoin de cela.

--- Ayant préparé le dossier de déplacement pour M. OWEN JONES où il y avait les chiffres de la Russie, je sais qu'il était informé avant d'arriver à Dubai.

--- J'ai cru comprendre que fin 98 M. MERCUN avait écrit personnellement à M. OWEN JONES ce qui peut être à l'origine du voyage à Dubai.

--- M. OWEN JONES nous a demandé d'arrêter cette activité en Russie immédiatement. La dernière facturation a été effectuée en Juin 99 sur FITRA. Depuis le 1^{er} Janvier 99 j'étais le DAF à Dubai.

--- En Septembre 99 au retour des vacances à l'examen des chiffres j'ai trouvé que les affaires avaient été très actives sur le compte de FITRA, pour approvisionner des compagnies aériennes...J'en ai informé Paris en la personne de M. ZANELLA. J'imagine que cela avait été fait à la demande de M. CHALHOUB qui devait avoir à honorer des dernières commandes.

--- L'activité en Russie s'est ensuite éteint.

--- J'ai rencontré une fois en 98 M. NEKRASSOV dans le bureau de M. Patrick CHALHOUB à Dubai. la rencontre a duré 5 minutes.

--- J'ai rencontré également très brièvement des gens venant de Syrie.

--- C'est M. CHALHOUB Patrick qui avait les contact avec les intermédiaires et les acheteurs de produits l'Oréal.

--- Je pense que le groupe a dû facturer entre 40 et 50 millions de dollars et la marge brute dégagée sur le chiffre d'affaires était de l'ordre de 50% sur la période fin 1996-Juin 1999 concernant l'activité russe.

--- M. DUFRENE directeur des opérations au service logistique de PBI faisait l'interface entre PARMOBEL et les affaires de marque pour s'assurer que les usines produiraient dans les temps les produits demandés pour le marché russe.

--- Les produits à destination de la Russie avaient un code barre spécifique. La première lecture effectuée dans les centrales d'expéditions primaires indiquait que le produit était à destination de PARMOBEL ou de PARMOBEL 2. Une deuxième lecture était effectuée chez PARMOBEL, la centrale

Le Centre de la P

OC



D115

d'expédition secondaire, et là on savait par exemple que le produit avait été vendu à FITRA 2 ou SOCODILE ou MASSOUD.

--- Question : Nous vous présentons un document intitulé « Parmobel profit and loss accounts 1994- 1999 » (fonds de dossier cote D77). Il apparaît que le montant total des ventes PARMOBEL était en 1996 de 54 856 000 USD dont 17,32% des ventes effectuées à destination de la Russie . S'agit-il des ventes effectuées à destination du marché gris en Russie ?

--- réponse : Oui

--- Il s'agit d'un récapitulatif des chiffres du chiffre d'affaires de PARMOBEL de 1996 à 1999. Il apparaît que 19,51 % du chiffre d'affaire durant ces années a été réalisé sur la marché gris en Russie

--- Question : Nous vous présentons dans notre scellé GARCIA 2 en cote 53 un tableau intitulé « Comparaison de prix avec les mentions « Parmobel et Fitra doc » et « temtrade SA prix d'achat et export » . Il apparaît par exemple que le produit « Anais edt vapo 30 ml réf. 51204/6 est vendu par PBI à Parmobel 2,78 USD et 5,68 USD à Temtrade. Puis Parmobel revend ce même produit à Fitra au prix de 6 ;56 USD. Est-ce exact ?

--- Réponse : Oui. Sur ce produit spécifique TEMTRADE a un peu plus de 50% de remise , ce qui est peut-être dû à la petite taille du produit.

--- Il avait de toute manière une grosse remise , entre 40 et 50%

--- Les produits mentionnés dans ce document font partie du circuit russe.

--- Au vu de ce tableau je suis surpris de constater que PARMOBEL revend à FITRA les produits plus chers qu'ils ne sont vendus à TEMTRADE.

--- Dans ma mémoire c'était l'inverse

--- Question : Nous vous présentons une facture en date du 12/3/98 à en tête de PARMOBEL (écriture manuscrite) adressée à FITRA DOC contenant une liste de produits L'Oréal , des quantités pour un montant total de 310 154,58 USD (fonds de dossier cote D 28/1 et 28/2). S'agit-il de produits L'Oréal transitant par Parmobel et Fitra destinés à l'approvisionnement du marché gris en Russie ?

--- Réponse : Oui . Il s'agit d'une facture de PARMOBEL à FITRA DOC en règlement de produits destinés au marché gris russe.

--- Sur cette facture il n'y pas le code dont je vous ai parlé plus haut. C'est une facture qui part de PARMOBEL.

--- Je ne pense pas que les documents partant de Paris indiquaient FITRA DOC aussi clairement, il y avait ce système de code

--- Question : Qui déterminait les prix des produits vendus à FITRA DOC?

--- réponse : Pour moi les discussions avaient lieu entre Patrick CHALHOUB et M. Serge GUISSET. J'effectuais des calculs de rentabilité pour M. GUISSET.

--- Question : Nous vous présentons un document à en-tête de FITRA INTERNATIONAL adressée à CALLAWAY TRADING sise dans les Iles vierges britanniques contenant une liste de produits L'Oréal (fonds de dossier cote D31). Pouvez-vous nous expliquer à quoi correspond ce document ?

--- Réponse : C'est une facture entre FITRA et Calloway. Il s'agit d'une vente d'échantillons et de testeurs en quantité importante mais sans paiement.

--- A mon sens cela devait accompagner une commande importante de produits finis.

--- Question : Nous vous présentons la retranscription de vos déclarations (scellé CARROBOURG UN cote 21). Il est mentionné « ...M. GUISSET m'a remis des listes de produits et je devais vérifier avec Robert Dufrene les quantités disponibles... ». De même, nous vous présentons un document



Handwritten signature or initials.



DMG

Suite PV 1^{ère} audition de M. CARROBOURG page 8

rédigé par vous le 30/05/1999, note confidentielle adressée à M. WEIL et M. LAUZAT où il est mentionné « .. je souhaiterais connaître votre opinion sur l'opportunité de diffuser par écrit à 6 personnes les détails ci-après qui permettraient à M. ZANELLA de ne pas mélanger pour l'année 1999 deux stocks de la filiale de Dubai qui n'avaient rien en commun : les stocks destinés au marché russe et ceux destinés aux marchés local et régional couverts officiellement par Parmobel ... » (scellé CARROBOURG DEUX cote 8)-----

— Pouvez-vous nous expliquer quels produits étaient réservés à la vente sur le marché gris en Russie, qui établissait ces listes ?-----

— Réponse : La liste des produits était établie par M. GUISET. Il s'agissait de références qui se vendaient bien en Russie, en petites tailles et des extraits, ce qui se vend bien en Russie.-----

— Il y avait des produits que nous ne mettions pas afin d'éviter de prendre des risques dessus en termes d'image par exemple « Trésor » de Lancôme, produit phare lancé il y a peu de temps.-----

— Le parfum « Climat » de Lancôme a par exemple été relancé pour être vendu en Russie.-----

— Question : Selon vous les dirigeants de l'Oréal étaient-ils informés depuis le début de l'approvisionnement du marché gris en Russie par L'Oréal via Parmobel et Fitra notamment ?-----

— Réponse : Je ne sais pas si M. OWEN JONES était informé.-----

— M. Gilles WEIL a lui été impliqué dès le début-----

— Ma hiérarchie directe était informée M. FROLLET, M. GUISET-----

— M. GUYOT JEANNIN était informé mais il n'a pas eu de rôle important.-----

— M. SANCHEZ, puis M. WELBES, M. CABANE le financier de la division était informé-----

— Question : Quel était l'intérêt de ces personnes et de vous-même dans la mise en place du circuit gris en Russie ?-----

— Réponse : Je n'avais aucun intérêt à la mise en place de ce système.-----

— La seule personne présente du début à la fin était M. WEIL.-----

— Je ne vois rien d'autre à ajouter-----

— Après lecture faite personnellement M. CARROBOURG persiste et signe le présent ce jour avec nous à treize heures-----

M. CARROBOURG

L.G.P.J.



Scellé Carrobourg UN cotes 20 à 25

Témoignage - Olivier Carrobourg

Retranscription d'une cassette audio

Cette cassette est enregistrée par Olivier Carrobourg.

Elle vise à retracer un certain nombre d'éléments concernant des opérations faites sur la Russie par PBI, filiale du Groupe L'Oréal.

Les faits remontent à 1994. A cette époque, j'étais le directeur administratif et financier de M. Serge Guisset, directeur de la Zone Centre-Orient chez PBI. Avec lui, j'allais Dubaï à peu près deux fois par an et nous rendions visite à notre filiale Parmobel, située à Dubaï. Parmobel était à l'époque une *joint venture* entre L'Oréal qui détenait 75% et la famille Chahloub qui en détenait 25%.

Nous avons comme interlocuteurs M. Jean-Claude Bonnefoi, le directeur général de l'affaire.

Il nous a expliqué à plusieurs reprises que certains de ses agents vendaient de plus en plus à des acheteurs russes. Il nous disait qu'au départ, ces acheteurs russes étaient des touristes qui remplissaient des valises et que, petit à petit, ces acheteurs se sont organisés. Ils se sont organisés en véritables réseaux. Ils s'approvisionnaient directement auprès de certains de nos agents, notamment à Dubaï, à Koweït et à Beyrouth.

En 1995, j'ai appris de Serge Guisset, que pour faire face à une demande de plus en plus forte, il avait accepté avec Jean-Claude Bonnefoi, la proposition de Patrick Chalhoub, qui consistait à mettre deux circuits en place, l'un via le Liban avec notre agent pour le marché local, qui était la société Socodile, l'autre via la Syrie, avec la famille Massoud.

Ainsi, Jean-Claude Bonnefoi, de 1995 à 1996, nous présentait les comptes de Parmobel avec du chiffre d'affaires russe, sous deux rubriques.

- La première, c'était le chiffre d'affaires russe qui passait à travers ses agents marchés locaux. C'était un chiffre d'affaires que l'on ne contrôlait pas puisqu'il était fait à travers la distribution de nos agents.
- Et le chiffre d'affaires qu'il faisait sur les deux circuits, c'est-à-dire Socodile et Massoud, que Parmobel contrôlait en termes de prix et de quantités.

Serge Guisset donnait son aval sur l'ensemble de ces affaires et Jean-Claude Bonnefoi, dans tous ses rapports, notamment ses rapports annuels, faisait état des chiffres d'affaires russes. C'est des rapports qui étaient adressés à la fois à la direction de PBI et à nos partenaires, c'est-à-dire la famille Chalhoub.

Le dernier trimestre de l'année 1996, Jean-Yves Frolet, le patron de PBI, a convoqué ses principaux collaborateurs, environ 7-8 personnes, pour faire part de ses inquiétudes sur le bouclage de l'année. Il manquait en effet du chiffre d'affaires. Parmi les solutions qu'il avait envisagées, il nous a dit qu'il fallait augmenter le chiffre d'affaires avec les Russes et que ce chiffre d'affaires serait logé dans les Duty Free. Il avait vu cela avec M. Cabane, le directeur financier de Gilles Weil, vice-président de L'Oréal en charge de la Division des produits de luxe. M. Cabane était d'accord.

A cette même époque, Jean-Yves Frolet a organisé une série de réunions beaucoup plus restreintes. J'y ai notamment été convié avec Serge Guisset et Hugues de Beaugrenier.

Hugues de Beaugrenier était le directeur financier et administratif des duty free. Dans l'une de ces réunions, j'ai appris de Serge Guisset et Jean-Yves Frolet que le chiffre d'affaires russe se ferait via notre agent des duty free grecs, M. Georgantas. Je n'ai pas eu de contact avec ce monsieur, par contre, je l'ai vu arriver dans le bureau de M. Guisset. J'ai ensuite reçu des notes de suivi sur cette affaire de la part de M. de Beaugrenier, qui étaient adressées à M. Pierre Cabane. Au résultat des courses, le chiffre d'affaires qu'avait demandé M. Jean-Yves Frolet a bien été réalisé avec cet agent Georgantas. Et pourtant, M. Guisset m'a fait part qu'il considérait que ce n'était pas un bon circuit pour faire du chiffre d'affaires sur la Russie, sans d'ailleurs me donner les raisons qui le motivaient.

A cette époque, c'est-à-dire à fin 1996, Serge Guisset m'a dit que M. Patrick Chalhoub l'avait introduit auprès d'un nouveau distributeur russe qui s'appelait Vladimir Nekrasov, via l'intermédiaire de Claudine Kawiak. M. Guisset m'avait précisé que Claudine Kawiak était une professionnelle du métier puisqu'elle avait été l'ancienne directrice de la marque Helena Rubinstein. Il m'a précisé que ce nouveau circuit, qui allait faire intervenir Patrick Chalhoub, Claudine Kawiak et Vladimir Nekrasov, allait donc remplacer le circuit Georgantas afin d'alimenter le marché russe. Afin de laisser des marges en Suisse, M. Guisset m'a aussi précisé qu'un certain M. Rechberger allait intervenir. Martin Rechberger est en fait un client de l'entité Duty Free Europe. Ce circuit devait se mettre en place dès 1997. Et j'ai participé à des réunions dans le bureau de M. Serge Guisset avec Robert Dufrêne, directeur des Opérations de PBI, afin de mettre cette opération sur pied.

Concrètement, M. Guisset m'a remis des listes de produits, et je devais vérifier avec Robert Dufrêne les quantités disponibles. Je devais ensuite les communiquer par téléphone à M. Rechberger. Le numéro de téléphone m'avait été donné par Serge Guisset. Il s'agissait d'un numéro en Suisse.

Serge Guisset m'a demandé de facturer Parmobel. Et ensuite Parmobel devait facturer Fitra, une société basée à Dubaï et appartenant aux Chalhoub. A Paris, la commande était traitée comme une commande de Parmobel. Et c'est le service Trafic de Robert Dufrêne

qui modifiait les instructions de livraison pour que cela ne soit pas livré directement à Dubaï comme les autres commandes de Parmobel. Ce schéma a duré tout le long du premier trimestre 1997, et parallèlement, Serge Guisset avait demandé à Robert Dufrêne de constituer un stock à Dubaï pour traiter l'ensemble de ces opérations russes qui seraient ensuite logées à Parmobel. Ce stock a donc été opérationnel à Dubaï à partir du deuxième trimestre 1997. Durant cette période, Olivier Loustalan, qui était en charge du marché russe, a été totalement écarté des affaires, aussi bien pour l'affaire Georgantas, fin 1996, que pour ces premières affaires qui ont été réalisées à Paris pour le compte Dubaï en début 1997. Serge Guisset m'avait effectivement expliqué qu'il était en discussion avec la direction de PBI pour négocier son départ. Jean-Yves Frolet considérait que M. Loustalan avait été un collaborateur précieux pendant la période des *barter*, mais que par rapport à la nouvelle situation qui se créait en Russie, il n'était plus du tout adapté. Et Olivier Loustalan quittera effectivement la société dans le courant de l'année 1997.

Dès la création de ce nouveau circuit sur la Russie via Dubaï, Serge Guisset s'était mis d'accord avec Patrick Chalhoub pour que PBI puisse récupérer 100% de l'ensemble des affaires russes traitées à Dubaï, c'est-à-dire les trois circuits : Socodile, Massoud et le nouveau circuit Fitra, de façon à pouvoir utiliser cet argent sur les investissements publicitaires que nous réalisions en Russie et sur d'autres pays de l'Europe de l'Est.

Au début des opérations, je me souviens avoir fait deux notes importantes :

- L'une à la demande de Serge Guisset pour informer Jean-Claude Bonnefoi de la marche à suivre. C'était une note que j'avais adressée de manière confidentielle au domicile de Jean-Claude Bonnefoi.
- L'autre note était à mon initiative et je l'avais adressée à Serge Guisset. Cela concernait l'incidence qu'allait avoir l'apport du chiffre d'affaires russe que l'on mettait dans Parmobel, sur la formule de rachat de la joint-venture Parmobel à la famille Chalhoub.

En effet, 1997 était une année clé puisque L'Oréal devait racheter une partie des actions aux Chalhoub. Serge Guisset m'a répondu oralement qu'il avait vu à ce sujet M. Gilles Weil et que tout le chiffre d'affaires, y compris le chiffre d'affaires réalisé sur les Russes, serait pris en compte dans la formule de rachat.

Effectivement, M. Wirth de la direction générale de l'administration et des finances du Groupe L'Oréal m'a demandé des précisions sur l'augmentation du chiffre d'affaires de Parmobel. Je lui avais expliqué la composition du chiffre d'affaires, y compris le chiffre d'affaires russe.

In fine, le rachat des parts a été fait en tenant compte du chiffre d'affaires russe. Beaucoup plus tard, en 2000, j'ai été amené à discuter avec M. Welbes en charge de la sécurité des marchés pour la Division des produits de luxe, sur l'incidence qu'avait eu le chiffre d'affaires russe sur le prix de rachat des parts à la famille Chalhoub. Lors de cette discussion qui avait donc lieu en l'an 2000, à Dubaï où j'étais en place depuis 1999, Paul Welbes m'a demandé une copie de cette note pour la montrer à M. Gérard Guyot-Jeannin, le bras droit de Gilles Weil. Il voulait en effet s'assurer si, à l'époque, c'est-à-dire en 1997, Gérard Guyot-Jeannin avait été mis au courant de cette incidence. Je lui ai donc remis une copie de cette note.

Pendant l'année 1997, je me suis rendu plusieurs fois à Dubaï. A chaque fois, j'ai entendu Jean-Claude Bonnefoi se plaindre sur ce nouveau circuit avec Fitra. Il le jugeait moins rentable et moins sûr que les circuits de Socodile et Massoud. Jean-Claude Bonnefoi m'avait aussi confié qu'il n'aimait pas non plus la gestion de ce stock spécifique russe fait à la demande de PBI. J'ai d'ailleurs fait l'un de ces voyages pour accompagner M. Cabane. Ce voyage a eu lieu fin 1997. Je lui ai fait visiter l'entrepôt avec la responsable de la logistique de Dubaï, Margaret Abu Ras. Elle nous a montré les stocks destinés au nouveau circuit. Ils étaient localisés chez Fitra, une société appartenant au Groupe Chalhoub, et occupaient 4 à 5 rangées de pelletiers d'une longueur d'environ 50 mètres chacune.

Par ailleurs, en 1997, Serge Guisset m'a tenu au courant que M. Mercun, notre agent sur la Russie, Biélorussie et l'Ukraine, se plaignait des produits qu'il retrouvait sur son marché via des circuits de diversion. Serge Guisset m'a informé que le différend commercial avec M. Mercun avait été réglé par un chèque de 20 million de francs en janvier 1998. Mais je n'ai pas reçu d'ordre de faire arrêter les circuits mis en place au départ de Dubaï pour faire du chiffre d'affaires sur la Russie.

A la fin du premier trimestre 1998, j'ai été informé par M. Welbes qu'un lot de marchandises venait d'être intercepté par les Douanes belges. Dans le cadre de cette saisie, le service de la sécurité des marchés qui avait eu accès à la marchandise, avait lu les codes-barres et avait identifié que les produits provenaient de Fitra.doc, qui était le nom de code du circuit de ces réexpéditions sur la Russie. M. Welbes m'a alors convoqué à une réunion qui s'est tenue rue d'Alsace à Clichy, en présence des acheteurs. Il s'agissait de la société Global Cosmetics qui était ce jour-là représentée par deux personnes, dont j'ai encore la carte de visite : Alain Korcaz et Mike Wolberger. A cette réunion étaient également présents M. José Monterro, des services juridiques, Me Martens, avocat du Groupe L'Oréal en Belgique, et M. Welbes. Durant cette réunion, M. Korcaz, pour se justifier, a expliqué que dans cette affaire de diversion, il y avait de hauts dirigeants du groupe qui étaient impliqués. A la fin de la réunion M. Wolberger m'a proposé un déjeuner avec M. Korcaz. J'ai refusé cette invitation et j'ai informé Serge Guisset. Beaucoup plus tard, j'ai appris de M. Welbes, lors de l'un de ses déplacements à Dubaï en l'an 2000, que finalement il avait revu Korcaz après

la saisie de 1998, et il m'a dit qu'il en avait appris de belles. C'est l'expression même qu'il avait employée.

A l'issue de cette saisie en douane en 1998, Serge Guisset m'avait confié qu'il en avait marre de ces conneries, c'était exactement ses termes et qu'il voulait à tout prix arrêter les circuits russes car il n'était pas payé pour cela. Il m'avait d'ailleurs demandé de préparer un état des stocks de chez Parmobel que l'on appelait en interne les stocks de « Parmobel 2 ». Je l'ai fait. Et je l'ai aussi présenté à M. Cabane vers mi-1998.

Après l'été, en septembre 1998, j'ai été convié à une réunion à laquelle assistait M. Cabane, M. Guyot-Jeannin et M. Weil. Je me souviens que M. Cabane a beaucoup insisté sur l'incidence négative qu'aurait un retour des stocks de « Parmobel 2 ». Finalement, en fin de réunion, M. Weil a donné son consentement pour écouler les stocks russes à Dubaï et nous a dit de faire au mieux.

A l'issue de cette réunion M. Guisset m'a demandé de faire des prix planchers et de les montrer à Pierre Cabane. Je suis allé voir M. Cabane dans son bureau avec la liste des prix planchers et il m'a donné son OK. Je me suis alors rendu avec M. Guisset chez M. Patrick Chalhoub dans son appartement parisien, dans le 8e arrondissement. Nous lui avons alors remis ces fameux prix planchers et devant nous, il a eu une conversation téléphonique sur ce sujet avec Maryse Awwad, son employée dans la société Fitra. C'est donc sur la base de ces prix planchers qu'ont été effectuées les ventes en fin 1998.

J'ai pu constater de visu que Patrick Chalhoub utilisait alors toujours le même circuit. En effet, lors d'un de mes voyages au dernier trimestre 1998, j'ai participé à une réunion dans la salle de réunion des bureaux de Chalhoub à Dubaï. L'objet de cette réunion était des discussions budgétaires. M. Patrick Chalhoub a alors été appelé par sa secrétaire et s'est absenté un moment. M. Patrick Chalhoub a ensuite appelé Serge Guisset pour lui demander de venir le rejoindre. Et un moment plus tard Serge Guisset m'a fait entrer dans le bureau de Patrick Chalhoub et m'a présenté à Vladimir Nekrasov, de la Société Alvan. La réunion était terminée et nous nous sommes dit uniquement bonjour et au revoir. Je voyais M. Nekrasov pour la première fois. J'avais plusieurs fois entendu ce nom dans la bouche de M. Guisset. Et je me souviens que Patrick Chalhoub avait dit de M. Nekrasov que c'était un homme dangereux à tous points de vue.

A la même époque, fin 1998, les services d'audit interne de L'Oréal remettaient leur rapport sur une mission à Dubaï concernant les marchés parasites. Ce rapport faisait clairement apparaître le poids des affaires russes dans la répartition du chiffre d'affaires de Parmobel. Ce circuit de distribution était appelé « Autres – ex-Républiques soviétiques ». Pour 1997, il s'était élevé à 20 millions de dollars, soit plus d'un tiers du chiffre d'affaires de Parmobel. Dans ce rapport, les auditeurs écrivaient ce que tout le monde savait, Par-

mobel approvisionne les républiques de l'ex-Union soviétique depuis 1997 par l'intermédiaire de Fitra et de trois autres clients. Les chiffres de 1998 y figuraient : chiffre d'affaires réalisé, budget, tendance, le niveau des stocks, et des éléments sur la tarification. J'étais dans la liste des destinataires de ce rapport qui était transmis à deux vice-présidents du Groupe L'Oréal, MM. Weil et Castres-Saint-Martin.

Fin décembre 1998, j'ai été informé par Serge Guisset que M. Owen-Jones venait en visite à Dubaï début 1999 pour visiter les deux filiales, celle des produits publics qui venait de s'y implanter et Parmobel.

M. Guisset m'a fait participer à toutes les réunions préparatoires sur place à Dubaï. Comme M. Bonnefoi était sur le point de partir en préretraite en février 1999, il a demandé à son successeur Fahdi Jabbour de présenter les activités de Parmobel à l'exception des affaires russes. Serge Guisset a voulu que ce soit moi qui présente à M. Owen-Jones l'activité russe faite au départ de Parmobel.

Plusieurs exemplaires du dossier de voyage ont été remis par Claire Garaud au secrétariat de M. Gilles Weil pour M. Owen-Jones et les personnes qui l'accompagnaient. Dans ce dossier, il y avait une page intitulée « Activité sur les ex-Républiques soviétiques musulmanes ». Il s'agissait de l'activité russe à partir de Dubaï. Pourtant, après ma présentation, M. Owen-Jones a agi comme quelqu'un qui découvrait la situation et il a demandé à deux reprises : « Qui a organisé cela ? ». Serge Guisset a alors dit : « C'est moi ». M. Owen-Jones a demandé à Gilles Weil s'il était au courant. Il a répondu sans parler par un léger hochement de la tête. M. Owen-Jones a demandé d'arrêter immédiatement ces affaires.

Lors de mon arrivée à Dubaï fin février 1999, où j'ai pris mes fonctions, Serge Guisset m'a téléphoné pour m'informer qu'il avait eu le feu vert de la Division pour liquider un maximum de stock avec comme date butoir le 30 juin 1999.

J'ai d'ailleurs reçu dans mon courrier une note de Fadi Jabbour envoyé à PBI à l'attention de Serge Guisset sur ce sujet. Il faisait référence au circuit des Massoud et Fitra.doc. Il disait avoir fait un point précis avec Patrick Chalhoub et Ariane Thomas en accord avec les instructions de Serge Guisset. Il citait combien ces clients étaient budgétés pour l'année 1999, ce qui avait été réalisé et ce qui allait être facturé jusqu'au 30 juin 1999. Il a alors évalué le stock qui resterait chez Parmobel au 30 juin 1999.

En juillet 1999, j'ai adressé un fax à MM. Guisset, Zanella, Jabbour et Chalhoub en donnant le montant exact des stocks et en demandant les instructions concernant le retour de ces stocks à Paris. Ces stocks représentaient 1 million de dollars. Fin 1999, l'ensemble de ces stocks a été réceptionné en retour à Paris.

Fin 1999, Me Degueldre a effectué un voyage à Dubaï avec M. Simoncelli, responsable du service juridique du Groupe. Le but de ce voyage était de savoir comment les opérations avaient été réalisées à Dubaï. Je leur ai fait visiter l'entrepôt, comme je l'avais fait deux ans auparavant avec M. Cabane. Ils ont rencontré M. Chalhoub. J'ai assisté à une réunion de travail avec Maryse Awwad, une employée de Fitra. Elle a été très précise et elle a décrit les circuits qu'il y avait eu au fil du temps au départ de Fitra.

Pour la première fois, j'ai pu mettre ensemble les éléments du puzzle entre M. Martin Rechberger, Scapa, Callaway, Camasa, Alvan, Nekrasov. Maryse Awwad faisait référence à M. Rechberger par son prénom « Monsieur Martin ». Maryse Awwad nous a expliqué qu'en 1997, M. Rechberger utilisait la société Scapa, localisée aux British Virgin Islands, pour approvisionner deux circuits, Alvan et Camasa. La marchandise passait en transit temporaire par la Hollande.

En 1998, M. Rechberger utilisait alors la société Callaway, située aux British Virgin Islands, pour alimenter le circuit Camasa. Quant au circuit Alvan, il se faisait directement au départ de Dubaï ou de Sharjah. Après la prise des produits sous douane en Belgique, uniquement le circuit Alvan a été poursuivi en ligne directe de Dubaï. Pour 1999, il en a été de même, uniquement le circuit Alvan au départ de Dubaï.

Maryse Awwad nous a précisé aussi que pour régler les problèmes liés au paiement, elle devait se rendre dans des hôtels à Dubaï ou à Sharjah. Elle nous a dit que les paiements étaient très compliqués, sans nous préciser pourquoi ils étaient très compliqués, ni pourquoi elle ne rencontrait pas ses interlocuteurs dans les bureaux de Patrick Chalhoub.

A l'origine M. Serge Guisset m'avait donc expliqué que M. Rechberger intervenait pour que les clients russes aient des marges en Suisse. Maryse Awwad ne nous a pas du tout expliqué pourquoi ceux des sociétés aux Îles Vierges Britanniques sont intervenus dans ces circuits.

* *

D00298



Ministère de l'Intérieur, de l'Outre-Mer et des
Collectivités Territoriales

DIRECTION GENERALE
DE LA
POLICE NATIONALE

DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

N° 06/00053/ 53

AFFAIRE :

C/ X...

Abus de confiance,
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit.

OBJET :

Etude du Scellé N°
CARROBOURG UN contenant
un ensemble de documents
relatifs à l'activité de M.
CARROBOURG au sein de la
société L'OREAL.

Copie conforme à l'original.
Police Nationale Judiciaire.

**PROCES - VERBAL**

L'An deux mil sept,

Le Vingt deux novembre,

à Quinze heures.

Nous, Christophe MARAIS
Lieutenant de Police
En fonction à la

Sous-Direction de la Lutte contre la
Criminalité Organisée et
la Délinquance Financière.
Division Nationale des Investigations Financières

--- Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11,
rue des Saussaies 75008 PARIS.---

--- Nous trouvant au service.---

--- Agissant en vertu et pour l'exécution des Commissions Rogatoires N°
5/06/23 délivrées:---

--- le 09 août 2006 et le 28 juin 2007 par Monsieur Jean-Marc
CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction au Tribunal de Grande
Instance de NANTERRE, appelé à d'autres fonctions,---

--- le 31 octobre 2007 par Mme Charlotte BILGER, Juge d'Instruction au
Tribunal de Grande Instance de NANTERRE informant contre X... des
chefs d'Abus de confiance et Blanchiment par apport de concours à une
opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit.---

--- Partie civile: M. MERCUN Janez,---

--- Vu les articles 81, 151 et suivants du Code de Procédure Pénale,-----

--- Disons procéder à l'étude et à l'analyse des documents placés sous
scellé CARROBOURG UN (cotes 1 à 30) et relevons comme suit les
informations paraissant utiles à la présente enquête:---

--- Cotes 4 à 10: Accord transactionnel entre M. Olivier CARROBOURG
et la société L'OREAL SA en date du 18 juillet 2003.---

--- Cote 4: « Le licenciement de M. CARROBOURG a été prononcé pour
le motif suivant: Refus abusif de prendre le poste de Contrôleur
Commercial GARNIER France.---

--- Cote 5: Constatons que le montant de l'indemnité transactionnelle
accordée à M. CARROBOURG s'élevait à 105.000 euros bruts.---

--- Cotes 13 à 15: Lettre datée du 1er octobre 2004 adressée par M. Janez
MERCUN à M. Olivier CARROBOURG,---

--- Cotes 20 à 25: Transcription d'une cassette vidéo enregistrée par M.
Olivier CARROBOURG au sujet des opérations russes,---

--- Cote 20: « En 1995, j'ai appris que de Serge Guisset, que pour faire
face à une demande de plus en plus forte, il avait accepté avec Jean
Claude BONNEFOI, la proposition de Patrick CHALHOUB, qui
consistait à mettre 2 circuits en place, l'un via le Liban avec notre agent
pour le marché local, qui était la société SOCODILE, l'autre via la Syrie,
avec la famille MASSOUD. »---

--- « Jean Claude BONNEFOI, dans tous ses rapports, notamment ses
rapports annuels faisait état des chiffres d'affaires russes. Ces
rapports qui étaient adressés à la fois à la direction de l'PBI et à nos
partenaires, c'est à dire la famille Chalhoub. »---



D00299

Suite au PV Etude du scellé CARROBOURG UN feuillet N°2

--- Cote 21: « fin 1996, Serge Guisset m'a dit que M. Patrick CHALHOUB l'avait introduit auprès d'un nouveau distributeur russe, qui s'appelait Vladimir Neckrassof, via l'intermédiaire de Claudine KAWIACK [...] ancienne directrice de la marque Helena Rubinstein. »---

--- « Ce circuit devait se mettre en place dès 1997. »---

--- Serge Guisset m'a demandé de facturer Parmobel. Et ensuite Parmobel devait facturer Pitra, qui une société basée à Dubai et appartenant aux Chalhoub. A Paris, la commande était traitée comme une commande de Parmobel. Et, c'est le service trafic de Robert Dufrene, qui modifiait les instructions de livraison pour que cela ne soit pas livré directement à Dubai comme les autres commandes de Parmobel. »---

--- Parallèlement, Serge GUISSSET avait demandé à Robert Dufrene de constituer un stock à Dubai pour traiter l'ensemble de ces opérations russes qui seraient ensuite logées à Parmobel. »---

--- « Durant cette période, Olivier Loustalan, qui était en charge du marché russe a été totalement écarté des affaires [...] Serge Guisset m'avait effectivement expliqué qu'il était en discussion avec la Direction de FBI pour négocier son départ. Jean Yves Frolet considérait que M. Loustalan avait été un collaborateur précieux pendant la période des barbers, mais que par rapport à la nouvelle situation qui se créait en Russie, il n'était plus du tout adapté. »---

--- Cote 22: « 1997 était une année clé, puisque L'OREAL devait racheter une partie des actions aux Chalhoub. Serge Guisset m'a répondu oralement qu'il avait vu sur ce sujet M. Gilles Weill et tout le chiffre d'affaires, y compris le chiffre d'affaires réalisé sur les russes, serait pris en compte dans la formule de rachat. »---

--- Cotes 27 à 30: Sommation interpellative du 17 mai 2006 adressée par la SCP d'huissiers HERBETTE, KECHICHIAN, HERBETTE-LERICK, GARCIA à M. Olivier CARROBOURG, annotée par ce dernier.---

--- Constatons que cette sommation interpellative est relative à une instance pénale en suisse dans le cadre d'un procès en diffamation intentée par la société CAMASA à l'encontre des journalistes du magazine « Phebdo » et contre M. SANCHEZ.---

--- Constatons également que cette sommation est faite suite à la requête de M. MERCUN.---

--- Dont Procès verbal.---

Le Lieutenant de Police



PV no 06/00053/65 D00322-323 11 Janvier 2008

Scellé Carroubourg DEUX cotes 1 à 13

Contenant des documents extraits du dossier « Corbeille » de l'ordinateur Fujitsu Siemens de M. Olivier Carroubourg.

Officier Christophe Marais, Lieutenant, Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur, 11 rue des Saussaies, 75008 Paris

Disons procéder à l'étude et à l'analyse de documents placés sous scellé CARROUBOURG DEUX (cotes 1 à 13)... Relevons comme suit les informations paraissant utiles à la présente enquête :

Cote 2

(Sans date, entrée placée entre deux notes, l'une du 04.02.1998 et la seconde du 29.01.1999)
« P&B²⁴⁵ a mandaté Maître Degueldre pour discuter avec les dirigeants du groupe Hermitage qui s'approvisionne à Dubaï chez Fitra... via un certain Martin. Les dirigeants d'Hermitage créent Star Beauté pour exécuter le 1er contrat avec la marque Biotherm ».

Cote 8

Projet de note de M. Carroubourg à MM. Weil et Lauzat (sans référence de date):

« En effet, la décision de mener, officieusement, à côté du contrat avec M. Mercun, des affaires sur le Marché russe relève d'une décision de la Direction de la Division. En tant que Daf²⁴⁶ de Zone avant M. Zanella, j'ai moi-même été témoin d'une réunion de M. Guisset (alors le patron de la Zone) avec M. Guyot-Jeannin ainsi qu'à des échanges avec M. Cabane. D'ailleurs, ce dernier en personne fixait le niveau de prix (tandis que la direction de la Division validait les volumes), ces informations transmises à M. Guisset, puis à moi-même étaient ensuite adressées à Parmobel qui servait de base avancée de logistique (et qui utilisait comme vous le savez des sociétés-écrans du groupe Chalhoub qui ne faisait que suivre les instructions venant de la direction de Parmobel tant pour les prix que les volumes notamment en fonction des besoins financiers de la Division) ».

* *

²⁴⁵ Parfum & Beauté.

²⁴⁶ Directeur administratif et financier.

D00322



Ministère de l'Intérieur, de l'Outre-mer et des Collectivités Territoriales

DIRECTION GENERALE
DE LA
POLICE NATIONALE

DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

N° 06/00053/65

AFFAIRE :

C/ X...

Abus de confiance,
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit.

OBJET :

Etude du Scellé N°
CARROBOURG DEUX
contenant des documents
extraits du dossier « corbeille »
de l'ordinateur Fujitsu siemens
de M. CARROBOURG.

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire.



PROCES - VERBAL

L'An deux mil huit,

Le Onze janvier,

à Seize heures.

Nous, Christophe MARAIS
Lieutenant de Police
En fonction à la

Sous-Direction de la Lutte contre la
Criminalité Organisée et
la Délinquance Financière.
Division Nationale des Investigations Financières

---Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11,
rue des Saussaies 75008 PARIS.---

--- Nous trouvant au service.---

--- Agissant en vertu et pour l'exécution des Commissions Rogatoires N°
5/06/23 délivrées:---

--- le 09 août 2006 et le 28 juin 2007 par Monsieur Jean-Marc
CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction au Tribunal de Grande
Instance de NANTERRE, appelé à d'autres fonctions,---

--- le 31 octobre 2007 par Mme Charlotte BILGER, Juge d'Instruction au
Tribunal de Grande Instance de NANTERRE informant contre X... des
chefs d'Abus de confiance et Blanchiment par apport de concours à une
opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit.---

--- Partie civile: M. MERCUN Janez,---

---Vu les articles 81, 151 et suivants du Code de Procédure Pénale,-----

--- Disons procéder à l'étude et à l'analyse des documents placés sous
scellé CARROBOURG DEUX (cotes 1 à 13) s'analysant en une
chronologie de la mise en place du circuit d'approvisionnement parallèle
russe présentée sous forme de tableau synthétique ainsi que diverses notes
sur le problème russe. Relevons comme suit les informations paraissant
utiles à la présente enquête:---

--- Cote 1: « 07-oct-96 Démarrage des opérations russes au départ de
Paris. »---

--- « La Direction Générale est donneur d'ordre et tenue informée au fur
et à mesure (y compris Cabane, Directeur économique de la division) »---

--- « 21-juil-97 Mercun s'énerve. »---

--- Cote 2: « 24-nov-97 Mercun menace. »---

--- « 04-fév-98 Accord signé avec Mercun - Indemnité 20 MF. »---

--- « P&B a mandaté Maître DEGUELDRE pour discuter avec les
dirigeants du groupe Hermitage qui s'approvisionne à Dubaï chez
Fitra...via un certain Martin. Les dirigeants d'Hermitage créent Star
Beauté pour exécuter le 1er contrat avec la marque Biotherm. »---

--- « Loupé interne. La sécurité des marchés intercepte une cde provenant
de Dubaï à Bruxelles. Mise en sommeil de l'activité sur l'été 98. »---

--- « 02-sept-98 reprise de l'activité à la demande de la DG de la Division
(en particulier Cabane) pour liquider les stocks. Pour cela des prix
planchers sont fixés (validés par Cabane oralement). »---

--- « 29-jan-99 Enfin les dernières commandes. »---

--- Cotes 4 et 5: Texte sans référence de date ou d'auteur.



D00323

Suite au PV Etude du scellé CARROBOURG DEUX Feuillet N°2

--- « Pourquoi l'Oréal/PBI était intéressé à organiser un marché gris sur la Russie ? -----
 --- Le but d'alimenter ce marché gris russe était :-----
 --- 1 de récupérer dans la division PBI des marges qui lui auraient échappé.-----
 --- 2 de les utiliser pour financer des investissements Marketing sur la Russie et d'autres pays de l'Est.-----
 --- « En utilisant de sociétés de la famille Chalhoub, partenaires minoritaires de Parmobel, ces derniers se sont enrichis bine au delà de ce que les accords de la joint venture de 1992 prévoyaient. »-----
 --- « La société TEMTRADE de droit suisse, représentée par M. MERCUN fait un procès à PBI (L'OREAL Parfums et Beauté). Motif= non respect du contrat d'exclusivité sur la Russie, Biélorussie, Ukraine par l'organisation de ventes parallèles par PBI. »-----
 --- « Un différend avait déjà eu lieu entre M. Mercun et PBI sur le même sujet et s'était réglé le 30 janvier 1998 par un accord à l'amiable favorable à M. Mercun »-----
 --- « PBI s'engageait d'arrêter à compter de la date de l'accord.-----
 --- M. MERCUN recevait un dédommagement de 20 millions de FRF. ----
 --- PBI n'a pas respecté son engagement, d'où le procès. M. MERCUN demande un dédommagement de 228 millions de dollars. Dans ce procès, deux anciens de l'OREAL, licenciés il y a environ 2 ans ont apporté leurs témoignages. »-----
 --- Cote 8: Projet de note de M. CARROBOURG à MM. WEIL et LAUZAT:-----
 --- « En effet, la décision de mener, officieusement, à côté du contrat avec M. Mercune, des affaires sur le Marché russe relève d'une décision de la Direction de la Division. En tant que Daf de Zone avant M. Zanella, j'ai moi-même été témoin d'une réunion de M. Guisset (alors patron de la Zone) avec M. Guyot-Jeannin ainsi qu'à des échanges avec M. Cabane. D'ailleurs, ce dernier en personne fixait le niveau de prix (tandis que la direction de la Division validait les volumes), ces informations transmises à M. Guisset, puis à moi-même étaient ensuite adressées à Parmobel qui servait de base avancée de logistique (et qui utilisait comme vous le savez des sociétés-écrans du Groupe Chalhoub qui ne faisait que suivre les instructions venant de la Direction de Parmobel tant pour les prix que les volumes notamment en fonction des besoins financiers de la Division). » -
 --- Dont Procès verbal.-----

Le Lieutenant de Police



Copie certifiée conforme à l'original
 L. O. J. 1970



Sir Lindsay Owen-Jones

Président du conseil d'administration de L'Oréal.

PV no 06/00053/25 D202-2006 21 Février 2007

Points principaux

Serment prêté de dire toute la vérité, M. Owen-Jones déclare:

Pouvez-vous nous préciser quels étaient les dirigeants de PBI entre 1995 et 2001 ?

C'était M. Gilles Weil qui était à la tête des produits de luxe pour l'ensemble du monde à cette époque et qui me rendait compte régulièrement de l'activité. De mémoire je ne me souviens plus de ses collaborateurs.

Qui était le supérieur hiérarchique de M. Weil ?

C'était moi, directement.

Qui définissait la politique commerciale et les objectifs à atteindre pour PBI ?

C'était l'équipe de M. Weil, avec ce dernier qui arbitrait les choix. Les politiques commerciales sont le plus souvent déléguées au niveau des équipes sur place.

Les discussions qu'il peut y avoir entre moi et les responsables des divisions se situent au niveau des grandes marques, des grands produits, des publicités, des performances financières qui sont la contribution de chacun au Groupe.

Les dirigeants de PBI devaient-ils rendre compte de leur gestion auprès du conseil d'administration de L'Oréal ?

Non. M. Weil me rendait compte de l'activité de sa division et moi-même je rendais compte au conseil d'administration de L'Oréal. Je me rends peut-être 5 ou 6 fois par an devant le conseil d'administration pour rendre compte de l'activité de l'ensemble des divisions.

* *

Etiez-vous informé de l'activité de PBI et sous quelle forme ?

J'étais tenu informé de l'activité de M. Weil très régulièrement. Nous avons formalisé des réunions de l'ensemble de notre équipe de direction tous les mois. J'avais également avec lui des contacts informels au moins tous les 15 jours.

Pouvez-vous nous dire sur quelle période la société Temtrade a-t-elle été l'agent exclusif de L'Oréal pour la distribution de ses produits en Russie ?

Temtrade a d'abord été l'agent exclusif de L'Oréal en Union Soviétique puis en Russie. En 1999 il m'écrivait qu'il était l'agent exclusif de L'Oréal depuis 25 ans.

Je n'ai pas souvenir d'avoir croisé M. Mercun au cours de ces années. Nous n'avons jamais eu de relations commerciales privilégiées.

La société Temtrade a-t-elle continué à être performante pour la distribution des produits L'Oréal en Russie après la chute du mur de Berlin et l'ouverture de la Russie au marché libéral ?

Je n'en ai pas souvenir.

Je me suis référé à mes documents avant de venir. Ces documents m'ont rappelé qu'au temps de l'Union Soviétique les produits L'Oréal étaient vendus par le biais de *barter*, c'est-à-dire en passant par d'autres pays tels que l'Inde.

Donc la comparaison entre les deux systèmes de vente à savoir du temps de l'Union Soviétique et du temps de la Russie est impossible à mes yeux.

* *

Etiez-vous tenu informé régulièrement de l'activité de Parmobel ?

Je n'étais pas tenu informé dans le détail. J'ai visité la filiale pour la première fois fin janvier 1999 car le Moyen-Orient représentait un grand espoir de développement.

Il apparaît qu'un pourcentage non négligeable des ventes réalisées par Parmobel le soit à destination de la Russie, est-ce exact ?

Je ne connais pas l'origine de ce document. Je ne sais pas ce que c'est. Je ne connaissais pas les chiffres de Parmobel. Les chiffres que je recevais étaient globalisés par région du monde.

* *

Il apparaît au vu de ce tableau récapitulatif que le chiffre d'affaires réalisé en Russie était intégré au chiffre d'affaires global de Parmobel. Est-ce exact ?

Comme je ne connais pas l'origine du tableau et que je ne sais pas ce qu'il veut dire, je ne peux répondre.

Les membres du conseil d'administration de L'Oréal et vous-même étiez-vous informés qu'une large partie du chiffre d'affaires de Parmobel était générée par les ventes à destination de la Russie ?

Non. La première accusation de cet état de fait c'est une lettre de M. Mercun de janvier 1999 qui le suggère. C'est une affirmation de M. Mercun et je ne suis pas certain que ce soit exact.

Il apparaît que vous avez effectué une visite à Parmobel en janvier 1999. Quelles étaient les motivations de votre déplacement ?

Ma politique systématique était de visiter tous les endroits de nouvelles opportunités.

De notre enquête, il ressort que lors d'une réunion en janvier 1999 à Dubaï, l'activité russe de Parmobel vous a été exposée. Vous auriez demandé qui avait pris l'initiative de la mise en place de ce système. Est-ce exact ?

Je n'en ai pas le souvenir. Il est possible que j'aie parlé de l'activité russe suite au courrier de M. Mercun. J'ai souvenir qu'on m'a expliqué que ce courant d'affaires vers Russie était subi et non organisé par L'Oréal et voulu.

* *

Préalablement à cette convocation, nous vous avons fait parvenir une liste de documents à nous fournir à savoir :

- Compte client Parmobel chez PBI de 1996 à 2001
- Factures PBI adressées à Parmobel de 1996 à 2001
- Compte client Fitra chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Fitra de 1996 à 2001
- Compte client Massoud chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Massoud de 1996 à 2001
- Compte client Socodile chez Parmobel de 1996 à 2001
- Factures Parmobel à Socodile de 1996 à 2001
- DAS 1 et 2 de Parmobel et PBI de 1996 à 2001

Avez-vous pu réunir ces documents ?

Ces documents sont actuellement en cours de recherche. Je pense qu'ils pourront être réunis dans les semaines à venir.

Connaissez-vous M. Nekrasov ? Le groupe Arbat ? Les sociétés Camasa, Alvan Trading et Kurs ?

Je ne connais pas M. Nekrasov. Je connais l'existence du groupe Arbat dont on m'a parlé lors de visites dans notre filiale en Russie. C'est un des grands leaders des chaînes de distribution en Russie.

Je ne connais pas les autres sociétés citées.

* *

CONFIDENTIEL



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR
DE LA SÉCURITÉ INTÉRIEURE ET DES LIBERTÉS LOCALES

DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

PV n° 06/00053/ 25

PROCES - VERBAL

202

L'An deux mil sept

Le Vingt et un février

Pièce No 21

A Dix heures

Nous, **BORIES Isabelle**
Lieutenant de Police
en fonction à la

Sous - Direction de la Lutte contre la Criminalité Organisée
et la Délinquance Financière
Division Nationale des Investigations Financières

AFFAIRE CONTRE :

X...

Abus de confiance
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit

OBJET:

Audition de M. OWEN JONES,
Président du Conseil
d'administration de l'Oréal

— Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11, rue des Saussaies 75008 PARIS.

— Agissant en vertu et pour l'exécution de la commission rogatoire n° 5/06/23 délivrée le 09/08/2006 par Monsieur Jean-Marc CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction près le Tribunal de Grande Instance de NANTERRE instruisant dans une affaire contre X... des chefs d'abus de confiance, blanchiment par apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit.

— Vu les articles 81,151 et suivants du Code de Procédure pénale.

— A notre demande constatons que se présente Sir Lindsay OWEN JONES né le 17/03/1946 à Wallasey (GB), Président du Conseil d'administration de l'Oréal, se domiciliant au siège de l'Oréal, 41 rue Martre à CLICHY (92) tél : 01.47.56.83.21

— Lui présentons la pièce de justice susmentionnée

— Serment prêté de dire toute la vérité, M. OWEN JONES nous déclare :

— **SUR LES FAITS :**

— Question : Pouvez-vous nous préciser quels étaient les dirigeants de PBI entre 1995 et 2001 ?

— Réponse : C'était M. Gilles WEIL qui était à la tête des produits de luxe pour l'ensemble du monde à cette époque et qui me rendait compte régulièrement de l'activité.

— De mémoire je ne me souviens plus de ses collaborateurs.

— Question : Qui était le supérieur hiérarchique de M. WEIL ?

— Réponse : C'était moi, directement

— Question : Qui définissait la politique commerciale et les objectifs à atteindre pour PBI ?

— Réponse : C'était l'équipe de M. WEIL, avec ce dernier qui arbitrait les choix.

— Les politiques commerciales sont le plus souvent déléguées au niveau des équipes sur place.

— Les discussions qu'il peut y avoir entre moi et les responsables des divisions se situent au niveau des grandes marques, des grands produits, des publicités, des performances financières qui sont la contribution de chacun au groupe.




2203

--- Question : Les dirigeants de PBI devaient-ils rendre compte de leur gestion auprès du conseil d'administration de l'Oréal ?

--- Réponse : Non.

--- M. WEIL me rendait compte de l'activité de sa division et moi-même je rendais compte au conseil d'administration de l'Oréal.

--- Je me rend peut-être 5 ou 6 fois par an devant le conseil d'administration pour rendre compte de l'activité de l'ensemble des divisions.

--- Mon directeur financier, M. Christian MULLIEZ m'accompagne lors de ces présentations. Il est la source des documents financiers et comptables qui sont présentés au conseil donc s'il y a une question il est là pour répondre.

--- C'est également par souci de transparence qu'il vient car de cette manière les membres du conseil d'administration peuvent s'adresser directement à lui.

--- Question : Etiez-vous tenu informé de l'activité de PBI et sous quelle forme ?

--- Réponse : J'étais tenu informé de l'activité de M. WEIL très régulièrement. Nous avons formalisé des réunions de l'ensemble de notre équipe de direction tous les mois. J'avais également avec lui des contacts informels au moins tous les 15 jours.

--- Question : Pouvez-vous nous dire sur quelle période la société TEMTRADE a-t-elle été l'agent exclusif de l'Oréal pour la distribution de ses produits en Russie ?

--- réponse : TEMTRADE a d'abord été l'agent exclusif de l'Oréal en Union Soviétique puis en Russie. En 1999 il m'écrivait qu'il était l'agent exclusif de l'Oréal depuis 25 ans.

--- Je n'ai pas souvenir d'avoir croisé M. MERCUN au cours de ces années. Nous n'avons jamais eu de relations commerciales privilégiées.

--- Question : La société TEMTRADE a-t-elle continué à être performante pour la distribution des produits L'Oréal en Russie après la chute du mur de Berlin et l'ouverture de la Russie au marché libéral ?

--- réponse : Je n'en ai pas souvenir.

--- Je me suis référé à mes documents avant de venir. Ces documents m'ont rappelé qu'au temps de l'Union Soviétique les produits l'Oréal étaient vendus par le biais de « Barter » c'est-à-dire en passant par d'autres pays tels que L'Inde...

--- Donc la comparaison entre les deux systèmes de vente à savoir du temps de l'union soviétique et du temps de la Russie est impossible à mes yeux ;

--- Question : Pourquoi la société l'Oréal a-t-elle décidé de créer sa filiale à 60%, PARMOBEL, sise à Dubai en 1991 ?

--- Réponse : Je ne me souviens pas exactement. Sans doute car les affaires se développaient dans cette partie du monde ;

--- Question : Qui a été à l'origine de l'association avec la famille CHALHOUB ?

--- Réponse : Je ne sais pas.

--- Question : Quels étaient les dirigeants de PARMOBEL entre 1995 et 2001 ?

--- Réponse : Il me semble me souvenir de M. FROLLET, de M. BONNEFOI.

--- Question : Qui étaient leurs supérieurs hiérarchiques ?

--- Réponse : C'était peut-être M. FROLLET qui était situé juste en dessous de M. WEIL.

--- Question : Qui définissait la politique commerciale et les objectifs à atteindre pour PARMOBEL ?

--- Réponse : Je ne saurais pas vous dire exactement/



D204

Suite PV audition de M. OWEN JONES page 3

— D'une manière générale les objectifs d'une filiale sont définis par le responsable de la filiale en accord avec son supérieur hiérarchique.

— Question : Etiez-vous tenu informé régulièrement de l'activité de PARMOBEL ?

— Réponse : Je n'étais pas tenu informé dans le détail.

— J'ai visité la filiale pour la première fois fin janvier 1999 car le moyen orient représentait un grand espoir de développement.

— Nous avons visité des points de ventes locaux, constatant le développement rapide et on nous a présenté l'activité de nos différentes divisions dans ce pays;

— Question : Nous vous présentons un tableau récapitulatif de l'activité de PARMOBEL pour la période 1994- 1999 (fonds de dossier cote D 77). Il apparaît que le montant des ventes de PARMOBEL était de 54 856 000 USD en 1996 dont 17,32 % vers la Russie, de 73 228 000 USD en 1997 dont 28,63% vers la Russie, 69 010 000 USD en 1998 dont 24,21 % vers la Russie et 65 154 000 en 1999 dont 6,13 % vers la Russie.

— Il apparaît qu'un pourcentage non négligeable des ventes réalisées par PARMOBEL le soit à destination de la Russie, est-ce exact ?

— Réponse : Je ne connais pas l'origine de ce document. Je ne sais pas ce que s'est. Je ne connaissais pas les chiffres de PARMOBEL. Les chiffres que je recevais étaient globalisés par région du monde.

— Question : Il apparaît au vu de ce tableau récapitulatif que le chiffre d'affaire réalisé en Russie était intégré au chiffre d'affaire global de PARMOBEL. Est-ce exact ?

— Réponse : Comme je ne connais pas l'origine du tableau et que je ne sais pas ce qu'il veut dire , je ne peux répondre.

— Question : Les membres du Conseil d'administration de l'Oréal et vous-même étiez-vous informés qu'une large partie du Chiffre d'affaire de PARMOBEL était généré par les ventes à destination de la Russie ?

— réponse : Non.

— la première accusation de cet état de fait c'est une lettre de M. MERCUN de Janvier 1999 qui le suggère.

— C'est une affirmation de M. MERCUN et je ne suis pas certain que ce soit exact.

— Les membres du conseil d'administration de l'Oréal sont au nombre de 12 à 14. Ils sont élus pour 4 ans par l'assemblée des actionnaires.

— Ils doivent approuver les comptes consolidés de la société , nommer le dirigeant et se tenir informés des grandes stratégies. Ils approuvent également chaque année les comptes consolidés de la société présentés par le PDG du groupe

— Question : Il apparaît que vous avez effectué une visite à PARMOBEL en janvier 1999. Quelles étaient les motivations de votre déplacement ?

— réponse : Ma politique systématique était de visiter tous les endroits de nouvelles opportunités

— Question : De notre enquête , il ressort que lors d'une réunion en janvier 1999 à Dubai , l'activité russe de PARMOBEL vous a été exposée. Vous auriez demandé qui avait pris l'initiative de la mise en place de ce système. Est-ce exact ?

— Réponse : Je n'en ai pas le souvenir.

— Il est possible que j'ai parlé de l'activité russe suite au courrier de M. MERCUN.

Copie certifiée conforme à l'original.
Le Procureur de la République
Judiciaire.



[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

0205

— Ma préoccupation était la préservation de l'image de luxe des produits l'Oréal et je leur donc dit de mieux maîtriser les fuites de produits l'Oréal à l'étranger.

— J'ai souvenir qu'on m'a expliqué que ce courant d'affaires vers la Russie était subi et non organisé par l'Oréal et voulu.

— Question : L'Oréal a décidé au début des années 2000 de racheter les parts de la famille CHALHOUB au sein de PARMOBEL. Est-ce exact ?

— réponse : Oui

— Question : Il semblerait qu'il y ait eu un problème au niveau de l'estimation de ces parts dont le montant se basait sur le chiffre d'affaires global de PARMOBEL, inclus le CA réalisé en Russie. Est-ce exact ?

— réponse : Je n'ai pas souvenir que ce problème de valorisation m'ait été soumis.

— Question : Pouvez-vous nous dire Quel service s'occupait de convoquer l'assemblée générale annuelle pour PARMOBEL pour la période 1995/2000 et qui déterminait l'ordre du jour?

— réponse : Non je ne sais pas ;

— Question : Où se trouvent actuellement les PV d'Assemblées de PARMOBEL, les convocations et documents joints à cette dernière ?

— réponse : Je ne sais pas s'il en existe.

— Question : Les chiffres générés par PARMOBEL étaient intégrés aux comptes consolidés de l'Oréal. est-ce exact ?

— Réponse : Certainement.

— Question : Le service consolidation de l'Oréal n'a-t-il jamais demandé d'explications sur l'augmentation du chiffre d'affaire réalisé par PARMOBEL sur la période 1996/1999 ?

— réponse : Jamais. Je pense que PARMOBEL en temps que telle n'est pas visible. Cette filiale fait partie d'un regroupement géographique.

— De plus à cette époque la croissance rapide d'une filiale au moyen-orient n'avait rien d'exceptionnel ;

— Question : Quel service au sein de l'Oréal s'occupait de convoquer l'assemblée générale sur la période 1995/2001 ?

— Réponse : C'est le conseil d'administration lui-même convoqué par le président du conseil d'administration à ma connaissance.

— Question : Où se trouvent actuellement les PV d'assemblées de l'Oréal 1995/2001, les convocations et ordre du jour ?

— Réponse : Au service juridique ou le service administratif et financier de l'Oréal

— Question : Préalablement à cette convocation, nous vous avons fait parvenir une liste de documents à nous fournir à savoir :

— Compte client PARMOBEL chez PBI de 1996 à 2001

— factures PBI adressées à PARMOBEL de 1996 à 2001

— Compte client FITRA chez PARMOBEL de 1996 à 2001

— Factures PARMOBEL à FITRA de 1996 à 2001

— Compte client MASSOUD chez PARMOBEL de 1996 à 2001

— factures PARMOBEL à MASSOUD de 1996 à 2001

— compte client SOCODILE chez PARMOBEL de 1996 à 2001

— Factures PARMOBEL à SOCODILE de 1996 à 2001

— DAS 1 et 2 de PARMOBEL et PBI de 1996 à 2001

— Avez-vous pu réunir ces documents ?

— réponse : Ces documents sont actuellement en cours de recherche. Je pense qu'ils pourront être réunis dans les semaines à

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de service



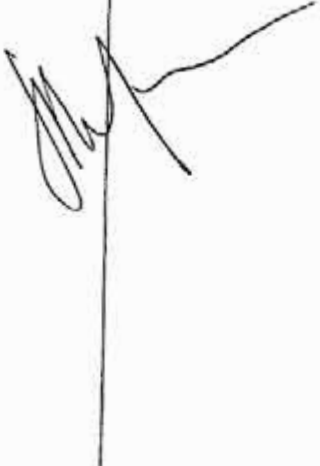
Handwritten signature and an arrow pointing to the left.



D 206

Suite PV audition de M. OWEN JONES page 5

- Question : Connaissez-vous M. NEKRASSOV ? le groupe ARBAT ? les sociétés CAMASA , ALVAN TRADING et KURS ?
 - Réponse : Je ne connais pas M. NEKRASSOV
 - Je connais l'existence du groupe ARBAT dont on m'a parlé lors de visites dans notre filiale en Russie. C'est un des grands leaders des chaînes de distribution en Russie ;
 - Je ne connais pas les autres sociétés citées ;
 - Je ne vois rien d'autre à ajouter
 - Après lecture faite personnellement M. OWEN JONES persiste et signe le présent ce jour avec nous à onze heures vingt cinq
- M. OWEN JONES



Serge Guisset

Ancien directeur général adjoint de la société Parfums & Beauté International (PBI).

Membre du conseil d'administration de Parmobel Dubaï.

PV no 0600053/48 D259–266 26 Septembre 2007

Points principaux

Monsieur Serge Guisset **serment préalablement prêté** de dire toute la vérité, rien que la vérité...

...a fait une déposition **partialement fausse et mensongère**

SUR SES ETUDES ET SON PARCOURS PROFESSIONNEL

... Je vous précise que l'entité PBI a été créée de mémoire au milieu des années 80.

En 1992, l'Asie est passée d'un système de distribution à un système de filiales, j'ai donc perdu la gestion de cette zone et suis resté concentré sur le Moyen-Orient et les pays de l'Est.

J'ai occupé ces fonctions jusqu'à mon départ en 2000 avec divers changements d'appellation sans incidence sur la nature du métier.

J'ai quitté L'Oréal dans les circonstances suivantes : J'ai donné ma démission en début d'année 2000 après avoir refusé pendant plusieurs mois d'occuper de nouvelles fonctions qui m'avaient été proposées et que je considérais comme une voie de garage. Cette proposition faisait entre autres suite à la visite de M. Owen-Jones à Dubaï pour se faire présenter les affaires L'Oréal dans cette zone.

SUR LES FAITS

Pouvez-vous nous indiquer quelle étaient vos fonctions précises au sein du groupe L'Oréal pour les années 1997 à 2000 ?

Animer les pays de la Zone Moyen-Orient, Afrique et Pays de l'Est sous l'aspect agent et filiales.

Pour les pays de l'Est cette activité était gérée depuis la France.

En pratique, mon rôle consistait à définir les budgets, construire le chiffre d'affaires, décider des lancements de marques, des marques à pousser, tout cela se faisait en concertation avec les personnes sur place, pour le Moyen-Orient il s'agissait de M. Jean-Claude Bonnefoi puis M. Jabbour son successeur en tant que directeurs généraux de Parmobel. Pour les Pays de l'Est il n'y avait pas de structure sur place sauf sur la fin Mme Anne Bruxer expatriée en Russie.

Quel était le rôle au sein du groupe L'Oréal, des sociétés suivantes sur la même période: PBI ?

Il s'agit de la branche internationale de la Division Produits sélectifs, marques de luxe du groupe (Parfums & Beauté). Le directeur général de PBI était M. Frolet décédé en 1997, les deux dirigeants de PB étaient MM. Weil directeur général et également vice-président du Groupe et en dessous de lui M. Guyot-Jeannin, directeur général adjoint.

L'activité de PBI est la distribution des marques luxe du groupe en ce concerne les duty free au niveau mondial, dans certaines régions pour les agents et les filiales.

Parmobel ?

Il s'agit d'une entité juridique à mon avis contrôlée par la Division Luxe (Parfums & Beauté) chargée de distribuer les marques de la Division Luxe sur les pays du Moyen-Orient, et qui entrerait donc dans la zone géographique de PBI.

Quel était le rôle de la société Temtrade ?

Il s'agit d'un agent distributeur pour la Russie des marques suivantes : *Lancôme, Paloma Picasso, Guy Laroche, Ralph Lauren, Cacharel*. D'autres marques lui avaient été refusées.

Le dirigeant de Temtrade est M. Janez Mercun.

En pratique, sur la période qui vous intéresse, le fonctionnement de Temtrade consistait à passer des commandes auprès de PBI et à distribuer les produits, en faire la publicité, faire du marketing.

La société Temtrade était un vieux partenaire du Groupe puisqu'il commercialisait déjà les produits L'Oréal avant l'ouverture des pays de l'Est selon des formes particulières (*barter, clearing*). M. Mercun avait été très efficace dans ce rôle antérieur mais n'a pas su s'adapter dans le cadre d'une distribution *classique* et n'était pas très efficace sur de nombreux points.

Cette société avait-elle l'exclusivité de la distribution de produits du groupe L'Oréal sur le marché russe ?

Il s'agissait du seul agent distributeur pour cette zone, il disposait d'un contrat d'exclusivité pour la Russie et l'Ukraine. Ce contrat était signé avec la société PBI.

Pour les autres pays qui étaient sous sa responsabilité avant la chute du communisme et sont devenus indépendants après (ainsi tous les pays en « stan », Ouzbékistan, Kazahstan, Tadjikistan..), il n'y avait pas d'agent malgré une demande certaine.

La société Parmobel avait-elle vocation à opérer directement ou indirectement, sur ce même marché russe ?

Juridiquement non.

Un réseau parallèle des produits du groupe L'Oréal, notamment de parfums vers le marché russe, a pourtant été mis en place via la société Parmobel, est-ce exact ?

Ce n'est pas tout à fait exact, il n'y a pas eu de réseau institué par PBI à travers Parmobel. En revanche nous avons laissé faire un certain nombre de choses parce que cela générait du chiffre d'affaire, oui.

J'entends par là que des particuliers puis des grossistes sont venus massivement acheter des produits en boutiques ou directement chez des agents de Parmobel dans le but de revendre dans les pays en « stan » et probablement également en Russie.

Mais je vous précise qu'il ne s'agit pas d'un réseau que nous avons mis en place ou institutionnalisé. J'entends par là que nous n'avons pas mis en place ce système, ce sont des acheteurs russes ou de pays de l'Est qui sont venus spontanément acheter massivement des produits à Dubaï, et pour des raisons commerciales nous avons laissé cela se développer.

Je vous précise qu'à ce moment-là et depuis quelques temps déjà, les résultats de M. Mercun et de la société Temtrade étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme, nous avons donc vu dans ce fait une opportunité commerciale, de chiffres et de compensation de ce que M. Mercun ne faisait pas.

Lors de sa déposition en date du 13.12.2006 M. Olivier Loustalan déclarait : « J'ai compris qu'il y avait un trafic organisé de marchandises dans lequel étaient impliquées PBI et Parmobel. On faisait sans me le dire des affaires sur Russie ». Il déclarait ensuite : « A partir de là j'ai été voir M. Guisset et M. Carrobourg, directeur financier de la Zone Grands Marchés pour demander des explications. Ils ne m'ont pas répondu, ne m'ont fourni aucune explication valable ». Les propos de M. Loustalan sont-ils exacts ?

Oui, c'est vrai.

Historiquement M. Loustalan était un spécialiste de la commercialisation par pratiques de *barter et clearing* du temps du communisme et avait travaillé avec M. Mercun.

M. Loustalan était donc proche de M. Mercun, ils étaient pour tout dire amis. C'est pour cela que nous ne lui avons rien dit, nous avons estimé qu'il risquait de tout répéter à M. Mercun.

M. Loustalan déclarait par ailleurs : « A l'époque j'ai acquis la conviction que Serge Guisset et plus largement PBI faisaient des affaires en Russie importantes en se servant du relais Parmobel-Chalhoub pour rentrer les produits destinés au marché gris en Russie ». Quels commentaires ces propos vous inspirent-ils ?

Cela n'a jamais été pensé comme ça, je ne nie pas que cela s'est passé en pratique, mais encore fois cela n'a pas été pensé par PBI.

Lors de sa déposition en date du 01/12/2006 M. Guillaume Sanchez déclarait : « En rentrant à Paris j'ai établi un rapport sur ces faits que j'ai transmis à M. Weil, M. Guyot-Jeannin, Serge Guisset, no 2 de PBI ». Avez-vous effectivement été rendu destinataire de ce rapport, dans l'affirmative quelle en était la teneur ?

Oui je me souviens d'un rapport de M. Sanchez sur le marché gris, puisque M. Sanchez travaillait à la protection des marchés. Je ne me souviens plus de la teneur exacte de ce rapport. C'était relatif aux circuits s'ouvrant sur les pays en « stan » et en Russie.

Quelle fut votre réaction à la lecture de ce rapport ?

Je ne tombais pas des nues tout en étant hypocrite pour le Groupe et content que cela se fasse dans ma zone pour mes budgets.

Tout en ayant bien sûr conscience que cela n'entre pas dans les pratiques normales, donc content et gêné à la fois.

* *

Lors de sa déposition en date du 25/01/2007 M. Carrobourg faisait les déclarations suivantes que nous vous demandons de bien vouloir commenter :

« La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles Weil, M. Cabane, M. Guyot-Jeannin, M. Frolet. Nous étions dans le dernier trimestre 1996, la division des produits de luxe dirigée par M. Weil avait du mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année, M. Frolet avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le mot d'ordre était simple ; « faire feu de tout bois ».

« M. Guisset, Directeur de la Zone Centre-Orient, a expliqué qu'il y aurait des possibilités de faire du chiffre sur la Russie, mais « dans le dos » de la société Temtrade. Il était délicat de demander à un agent de faire un travail d'image pour L'Oréal en Russie et en parallèle de vendre un peu sous le manteau à savoir dans les endroits moins luxueux ».

Cela correspond à des propos fréquemment tenus en réunion lorsque les chiffres n'étaient pas bons. Je me souviens effectivement qu'il y a eu une vive inquiétude de la Direction assortie d'un impératif d'amélioration vis à vis de la Russie à un moment, je ne sais plus si c'était en 1996.

En revanche on ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, la Direction Générale, que ce soit M. Weil, M. Guyot-Jeannin, M. Cabane nous ont encouragés à laisser faire. En fait on nous demande de qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de Mercun.

Il n'y a pas eu en revanche d'instruction claire de développer le marché gris.

Pour quelles raisons la société Parmobel, avait-elle recours à différentes sociétés, à savoir Fitra, Socodile et Massoud ?

Il s'agit des gens ayant les circuits, les contacts avec les clients grossistes des pays en « stan » ou de Russie

Par quels circuits ces sociétés écoulaient-elles les produits sur le marché russe ?

Pour ceux que je connais, il y avait Butia pour le Kazakhstan, M. Nekrasov, dirigeant la société Arbat pour la Russie et les pays « stan ».

M. Nekrasov achetait à Massoud et à Fitra.

M. Nekrasov est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, *il a plus de 50 magasins*. Mais Mercun ne voulait pas travailler avec lui, *s'agissant d'un concurrent*.

Pour nous, il était très important d'être chez Nekrasov.

* *

Il ressort des éléments recueillis jusqu'ici que Sir Owen-Jones a effectué en 1999 un déplacement à Dubaï au cours duquel activité du marché russe (« ex-républiques musulmanes soviétiques ») lui a été présentée. M. Owen-Jones a alors demandé qui était responsable de cela et vous avez déclaré « C'est moi », est ce exact ?

Oui.

Mes deux supérieurs hiérarchiques directs, MM. Weil et Guyot-Jeannin étant restés muets, j'ai décidé de prendre la parole. Je vous précise cependant que je n'ai rien fait tout seul et que tout cela était dans les comptes.

Quelles furent les suites données par la direction du Groupe à cet épisode ?

En ce qui me concerne, on m'a proposé une voie de garage qui a conduit à ma démission.

M. Carrobourg a également subi les conséquences de cela, conduisant à son départ. Pour le reste ces pratiques ont cessé et un nouvel agent a été trouvé pour la Russie.

Était-il possible à l'époque d'augmenter les volumes de ventes à Temtrade ?

Non, pour deux raisons :

Premièrement, nous avons essayé de le faire par le passé en professionnalisant son affaire par une politique de prix, des structures adaptées au métier de la distribution, des investissements publicitaires et en construisant sa distribution au delà de ses 4 ou 5 boutiques et en améliorant sa gamme, sa démarche marketing ne correspondant pas à la stratégie des marques.

Mais M. Mercun n'a ni réussi ni vraiment voulu faire tout cela.

Deuxièmement, vu l'atmosphère entre lui et nous sur la fin nous n'en avons plus envie et son contrat allait être dénoncé.

Je tiens à ajouter que d'un point de vue strictement légal, nous ne nous sommes jamais mis en faute vis à vis de M. Mercun, même si nous avons conscience que des produits pouvaient atterrir dans sa zone.

* *

N.B. Serge Guisset n'a reçu aucune compensation de L'Oréal pour son témoignage inexact.

Un scellé joint au procès-verbal de sa déposition contient une « lamentation » manuscrite, rédigée quand il a quitté la société. Extrait :

« Donc où suis-je ? J'ai 50 ans. Quelle est mon image dans cette maison où après « 20 ans on persiste à me refuser la reconnaissance que mes états de service « mériteraient. Vous ne me voulez pas au gouvernement. Je suis un chef de guerre (mercenaire). J'ai joué le jeu; je n'ai rien dit, j'ai été un bon soldat ou mercenaire bien payé ou au gouvernement. Comme les pharaons, vous avez tué l'architecte pour faire oublier son rôle. »

* *

Pièce No 20

22/5/09

PROCES - VERBAL

L'An deux mil sept,
Le Vingt six septembre,
à Quatorze heures.

Nous, Christophe MARAIS
Lieutenant de Police
En fonction à la
Sous-Direction de la Lutte contre la
Criminalité Organisée et la Délinquance Financière.
Division Nationale des Investigations Financières



DIRECTION GENERALE
DE LA
POLICE NATIONALE

DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

N° 06/00053/48

AFFAIRE :

C/ X...

Abus de confiance,
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit.

OBJET :

Première déposition de M.
Serge GUISSSET, ancien
Directeur Général adjoint de la
société Parfums Beauté
International (PBI)

---Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11,
rue des Saussaies 75008 PARIS.---

--- Nous trouvant au service.---

--- Agissant en vertu et pour l'exécution des Commissions Rogatoires N°
5/06/23 délivrées le 09 août 2006 et le 28 juin 2007 par Monsieur Jean-
Marc CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction au Tribunal de
Grande Instance de NANTERRE informant contre X... des chefs d'Abus
de confiance et Blanchiment par apport de concours à une opération de
placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou
d'un délit.---

--- Partie civile: M. MERCUN Janez,---

---Vu les articles 81, 151 et suivants du Code de Procédure Pénale,---

--- Avons mandé et constatons que se présente devant nous le ci-après
dénommé, à qui exhibons les Commissions rogatoires en notre possession,
lequel, serment préalablement prêté de dire toute la vérité, rien que la
vérité et de n'être ni parent, ni allié, ni au service des parties, dépose
comme suit:---

SUR SON IDENTITE :

---« Je me nomme Serge GUISSSET.---

Copie certifiée conforme à l'original.



Serge Guisset



1260

Suite PV Première déposition de M. Serge GUISET Feuille N°2

SUR SES ETUDES ET SON PARCOURS PROFESSIONNEL :-----

--- Après divers stages d'étudiant je suis entré au sein du groupe L'Oréal en 1971, au sein de la société Lancôme qui constituait la division luxe du groupe.

--- J'ai commencé en tant que commercial pendant 6 mois en France avant d'être envoyé en Italie pour une durée de 3 ans.

--- J'ai ensuite été nommé inspecteur commercial pour la zone Asie. Après quelques années je suis devenu chef de groupe pour les zones Asie et Moyen Orient.

--- Je vous précise que l'entité PBI a été créée de mémoire au milieu des années 80.

--- En 1992, l'Asie est passée d'un système de distribution à un système de filiales, j'ai donc perdu la gestion de cette zone et suis resté concentré sur le moyen orient et les pays de l'Est.

--- J'ai occupé ces fonctions jusqu'à mon départ en 2000 avec divers changements d'appellation sans incidence sur la nature du métier.

--- J'ai quitté L'Oréal dans les circonstances suivantes:

--- J'ai donné ma démission en début d'année 2000 après avoir refusé pendant plusieurs mois d'occuper de nouvelles fonctions qui m'avaient été proposées et que je considérais comme une voie de garage. Cette proposition faisait entre autres suite à la visite de M. Owen Jones à Dubaï pour se faire présenter les affaires L'Oréal dans cette zone.

--- En France, ma rémunération en tant que directeur Général Adjoint de PBI s'établissait à environ 1 million de Francs, brut annuel.

SUR LES FAITS:-----

--- **QUESTION:** Pouvez-vous nous indiquer quelles étaient vos fonctions précises au sein du groupe L'Oréal pour les années 1997 à 2000?

--- **REPONSE:** Animer les pays de la zone moyen orient, Afrique et Pays de l'est sous l'aspect agent et filiales.

--- Je vous précise en effet qu'à côté des agents et filiales il y a le système des Duty Free qui dépend d'une autre entité commerciale.

--- Ainsi pour le moyen orient l'activité duty free était gérée au sein de la société PARMOBEL par une équipe spécifique sans que je puisse vous préciser de mémoire qui en était à la tête.

--- Pour les pays de l'Est cette activité était gérée depuis la France, là encore je ne peux pas vous indiquer qui précisément, le Directeur des opérations Duty Free pour le monde était M. Eric LAUZAT.

--- Pour l'Afrique, là encore le duty free était traité directement par Paris.

--- En pratique, mon rôle consistait à définir les budgets, construire le chiffre d'affaires, décider des lancements de marques, des marques à pousser. tout cela se faisait en concertation avec les personnes sur place, pour le moyen orient il s'agissait de M. Jean Claude BONNEFOI puis M. JABBOUR son successeur en tant que directeurs généraux de PARMOBEL. Pour les pays de l'Est il n'y avait pas de structure sur place sauf sur la fin Mme Anne BRUXER expatriée en Russie; il n'y avait pas non plus de structure sur place en Afrique.

--- **QUESTION:** Quel était le rôle au sein du groupe L'Oréal, des sociétés suivantes sur la même période :

--- PBI ?

--- **REPONSE:** Il s'agit de la branche internationale de la division Produits sélectifs, marques de luxe du groupe (Parfums Beauté)



Serge Guisset

226

--- Le directeur Général de PBI était M. FROLET décédé en 1997, les deux dirigeants de PB étaient MM. Weil Directeur Général et également Vice-Président du groupe et en dessous de lui M. GUYOT- JEANIN, directeur Général Adjoint.

--- L'activité de PBI est la distribution des marques luxe du groupe en ce qui concerne les duty free au niveau mondial, dans certaines régions pour les agents et les filiales.

--- PARMOBEL ?

--- REPOSE: Il s'agit d'une entité juridique à mon avis contrôlée par la division luxe (Parfums et Beauté) chargée de distribuer les marques de la Division Luxe sur les pays du moyen orient, et qui entrainait donc dans la zone géographique de PBI.

--- QUESTION: Quel était le rôle de la société TERMTRADE ?

--- REPOSE: Il s'agit d'un agent distributeur pour la Russie des marques suivantes: Lancôme, Paloma Picasso, Guy Laroche, Ralph Lauren, Cacharel. D'autres marques lui avaient été refusées.

--- Le dirigeant de TERMTRADE est M. Janez MERCUN.

--- En pratique, sur la période qui vous intéresse, le fonctionnement de TERMTRADE consistait à passer des commandes auprès de PBI et à distribuer les produits, en faire la publicité, faire du marketing.

--- La société TERMTRADE était un vieux partenaire du groupe puisqu'il commercialisait déjà les produits L'Oréal avant l'ouverture des pays de l'Est selon des formes particulières (Barter, clearing). M. MERCUN avait été très efficace dans ce rôle antérieur mais n'a pas su s'adapter dans le cadre d'une distribution "classique" et n'était pas très efficace sur de nombreux points.

--- QUESTION: Cette société avait-elle l'exclusivité de la distribution de produits du groupe L'Oréal sur le marché russe ?

--- REPOSE: Il s'agissait du seul agent distributeur pour cette zone, il disposait d'un contrat d'exclusivité pour la Russie et l'Ukraine. Ce contrat était signé avec la société PBI.

--- Pour les autres pays qui étaient sous sa responsabilité avant la chute du communisme et sont devenues indépendantes après (ainsi tous les pays en "STAN" Ouzbekistan, Kazahstan, Tadjikistan....) il n'y avait pas d'agent malgré une demande certaine.

--- QUESTION: La société PARMOBEL avait-elle vocation à opérer, directement ou indirectement, sur ce même marché russe ?

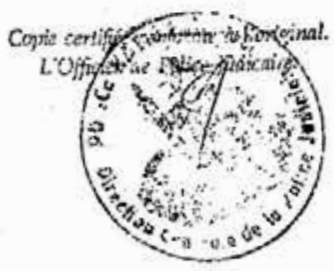
--- REPOSE: Juridiquement non.

--- QUESTION: Un réseau parallèle de distribution des produits du groupe L'Oréal, notamment de parfums vers le marché russe, a pourtant été mis en place via la société PARMOBEL, est-ce exact ?

--- REPOSE: Ce n'est pas tout à fait exact, il n'y a pas eu de réseau institué par PBI à travers PARMOBEL. En revanche nous avons laissé faire un certain nombre de choses parce que cela générait du chiffre d'affaire, oui.

--- J'entends par là que des particuliers puis des grossistes sont venus massivement acheter des produits en boutiques ou directement chez des agents de PARMOBEL dans le but de revendre dans les pays en "stan" et probablement également en Russie.

--- Mais je vous précise qu'il ne s'agit pas d'un réseau que nous avons mis en place ou institutionnalisé. J'entends par là que nous n'avons pas mis en place ce système, ce sont des acheteurs russes ou des pays de l'est qui sont venus spontanément acheter massivement des produits à Dubai, et pour des raisons commerciales nous avons laissé cela se développer.



Serge Guisset



262

Suite PV Première déposition de M. Serge GUISSSET Feuille N°4

place ce système, ce sont des acheteurs russes ou des pays de l'est qui sont venus spontanément acheter massivement des produits à Dubai, et pour des raisons commerciales nous avons laissé cela se développer.

--- Je vous précise qu'à ce moment là et depuis quelques temps déjà, les résultats de M. MERCUN et de la société TERMTRADE étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme, nous avons donc vu dans ce fait une opportunité commerciale, de chiffres et de compensation de ce que M. MERCUN ne faisait pas.

--- QUESTION: Lors de sa déposition en date du 13/12/2006, M. Olivier LOUSTALAN déclarait: "J'ai compris qu'il y avait un trafic organisé de marchandises dans lequel étaient impliquées PBI et PARMOBEL. On faisait sans me le dire des affaires sur la Russie."

--- Il déclarait ensuite: "A partir de là j'ai été voir M. GUISSSET et M. CARROBOURG, directeur financier de la zone Grands marchés pour demander des explications. Ils ne m'ont pas répondu, ne m'ont fourni aucune explication valable."

--- Les propos de M. LOUSTALAN sont ils exacts?

--- REPONSE: Oui, c'est vrai.

--- Historiquement M. LOUSTALAN était un spécialiste de la commercialisation par pratiques de harter et clearing du temps du communisme et avait beaucoup travaillé avec M. MERCUN.

--- M. LOUSTALAN était donc proche de M. MERCUN, ils étaient pour tout dire amis. C'est pour cela que nous ne lui avons rien dit, nous avons estimé qu'il risquait de tout répéter à M. MERCUN.

--- QUESTION: M. LOUSTALAN déclarait par ailleurs: "A l'époque j'ai acquis la conviction que Serge GUISSSET et plus largement PBI faisaient des affaires en Russie importantes en se servant du relais PARMOBEL-CHALHOUB pour faire rentrer les produits destinés au marché gris en Russie".

--- Quels commentaires ces propos vous inspirent-ils?

--- REPONSE: Cela n'a jamais été pensé comme ça, je ne nie pas que c'est ce qui s'est passé en pratique, mais encore une fois cela n'a pas été pensé par PBI.

--- J'ajoute que cela n'était pas vrai qu'avec Dubai, les grossistes russes viennent également faire des achats en Turquie, en Europe même et bien entendu dans les duty free, c'est un phénomène global, on estime dans la profession que 25% des produits de parfumerie vendus dans le monde ne sont pas vendus dans un réseau de distribution sélective. concrètement ces produits proviennent de marché parallèle et sont commercialisés par des circuits parallèles.

--- QUESTION: Lors de sa déposition en date du 01/12/2006, M. Guillaume SANCHEZ déclarait: "En rentrant à Paris j'ai établi un rapport sur ces faits que j'ai transmis à M. WEIL, M. GUYOT-JEANNIN, Serge GUISSSET, n°2 de PBI."

--- Avez-vous effectivement été rendu destinataire de ce rapport, dans l'affirmative quelle en était la teneur?

--- REPONSE: Oui je me souviens d'un rapport de M. SANCHEZ sur le marché gris, puisque M. SANCHEZ travaillait à la protection des marchés.

--- Je ne me souviens plus de la teneur exacte de ce rapport. C'était relatif aux circuits s'ouvrant sur les pays en "stan" et en Russie.

--- QUESTION: Quelle fut votre réaction à la lecture de ce rapport?




D263

Suite PV Première déposition de M. Serge GUISSSET Feuille N°5

--- **REPONSE:** Je ne tombais pas des nues tout en étant hypocrite pour le groupe et content que cela se fasse dans ma zone pour mes budgets.---

--- Tout en ayant bien sûr conscience que cela n'entre pas dans les pratiques normales, donc content et gêné à la fois.---

--- **QUESTION:** M. Sanchez déclarait également: *"Mon rapport a été accueilli dans la plus parfaite indifférence, personne ne m'en a jamais parlé."*---

--- Quels commentaires vous inspirent les propos de M. Sanchez ?---

--- **REPONSE:** Deux logiques se heurtent dans ce cas là.---

--- M. Sanchez, ou ses collègues, ou le Directeur de la protection des marchés ont pour rôle de faire la police et sensibiliser les responsables de zone, de filiale... sur des problèmes de marché gris.---

--- Ces derniers eux ont pour souci principal de faire du chiffre, il ne faut donc pas être hypocrite, l'intérêt commercial n'ets jamais complètement sacrifié.---

--- En pratique cela signifie que quand une personne de la protection de smarchés sensibilise un responsable sur de tels problèmes, celui-ci, et ce fut mon, cela donne lieu en terme de réaction à vigilance particulière, c'est à dire à surveiller les proportions et donc éventuellement prendre des mesures de réduction, de restriction vis à vis de la distribution ou des clients, mais très rarement un arrêt des contrats, cela peut arriver mais c'est rare.---

--- De mon expérience professionnelle chez L'Oréal, je n'ai jamais vu "fermer" un client important ou une filiale pour ce genre de faits.---

--- A titre d'exemple lorsque les parfumeries Marionnaud laissent faire ou même organisent des circuits parallèles de vente de produit L'Oréal ou autres vers les grands marchés (Etats Unis en tête), cela n'est suivi d'aucune mesure de sanction de la part de la Direction de l'Oréal.---

--- C'est l'une des grandes plaintes des membres de la protection des marchés qui ont l'impression que leur travail n'est jamais suivi d'effet.---

--- **QUESTION:** Lors de sa déposition en date du 25/01/2007, M. CARROBourg faisait les déclarations suivantes que nous vous demandons de bien vouloir commenter: *"La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles WEIL, M. CABANE, M. GUYOT-JEANNIN, M. FROLET. Nous étions dans le dernier trimestre 1996, la division des produits de luxe dirigée par M. WEIL avait dû mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année. M. FROLET avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le mot d'ordre était simple: « faire feu de tout bois ».*---

--- **REPONSE:** Cela correspond à des propos fréquemment tenus en réunion lorsque les chiffres n'étaient pas bons.---

--- Je me souviens effectivement qu'il y a eu une vive inquiétude au niveau de la Direction assortie d'un impératif d'amélioration vis à vis de la Russie à un moment, je ne sais plus si c'était en 1996.---

--- En revanche on ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, en revanche la Direction Générale, que ce soit M. WEIL, M. GUYOT-JEANNIN, M. CABANE nous ont encouragé à laisser faire.---

--- en fait on nous demande de faire ce qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de MERCURY.---

--- Il n'y a pas en revanche d'instruction claire de développer le marché gris.---



Serge Guisset



D&G

Suite PV Première déposition de M. Serge GUISSET Feuille N°6

--- "M. GUISSET, Directeur de zone « centre orient », a expliqué qu'il y aurait des possibilités de faire du chiffre sur la Russie mais « dans le dos » de la société TEMTRADE.

--- Il était délicat de demander à un agent de faire un travail d'image pour l'Oréal en Russie et en parallèle de vendre un peu « sous le manteau » à savoir dans des endroits moins luxueux...

--- REPONSE: C'est exact, j'ai expliqué que le marché de l'Est (Russie plus pays voisins) était énorme et qu'il y avait possibilité de laisser nos agents vendre à des grossistes de ces pays voire même de favoriser.

--- Encore une fois cela ne revient pas organiser la chose et cela n'est pas fait pour nuire à MERCUN.

--- Pour préciser mes dires, il n'y a pas de notre part de démarchage auprès des grossistes russes, les sollicitations émanent d'eux.

--- "Au début, nous sommes passés par l'intermédiaire de M. GORGANTAS, l'agent duty free pour la Grèce. C'était un client de M. LAUZAT Eric, responsable au sein de PBI des duty free mondiaux.

--- Je ne sais pas exactement pourquoi nous sommes passés par M. GORGANTAS, peut-être car il y avait des courants d'affaires russes en Grèce."

--- REPONSE: C'est exact, M. GORGANTAS est un agent duty free de l'aéroport d'Athènes.

--- Dans le cadre de l'émergence de la demande russe, il a été sollicité par des grossistes russes. M. GORGANTAS s'est donc tourné vers M. FROLET qui lui a répondu oui car nous avions des besoins de chiffre.

--- "Le contact commercial s'est établi entre M. GORGANTAS et M. GUISSET et la facturation est localisée dans l'entité duty free europe, donc dans le chiffre d'affaires de M. LAUZAT."

--- REPONSE: C'est exact.

--- Les résultats de PBI étaient ainsi améliorés car le duty free était consolidé dans le budget général de PBI.

--- "Début 1997, la direction générale a décidé d'organiser elle-même l'approvisionnement du marché gris en Russie, sans plus avoir à passer par un intermédiaire.

--- Il a été décidé de passer par notre filiale PARMBOBEL sise à Dubai. J'ai eu les instructions par M. GUISSET qui les tenait certainement de M. WEIL et M. FROLET."

--- REPONSE: M. FROLET n'aimait pas le fait que ce soit un agent duty free d'Athènes qui vende en Russie, il avait accepté une fois une opportunité mais ne voulait pas en faire une politique durable.

--- En revanche, les républiques en "stan" venant massivement acheter à Dubai, M. FROLET a estimé que nous pouvions via PARMBOBEL y aller franchement puisque nous ne risquions rien, il n'y avait en effet pas d'agent dans ces pays. Dans ce cadre là, qu'une partie aille en Russie ne le choquait pas, c'était "tant pis pour MERCUN" qui ne faisait pas bien son travail et n'allait de toute façon pas être renouvelé.

--- "Je tenais la liste des parfums de M. GUISSET avec les noms des parfums et les quantités. Au vu de cette liste, la commande partait dans le circuit logistique traditionnel."

--- REPONSE: C'est exact.

--- Dans un souci de ne pas faire n'importe quoi, tout en acceptant le principe de ces achats de grossistes, il convenait de maîtriser les produits qui entraient dans ce circuit et donc de choisir plutôt des produits qui ne



Serge Guisset

1965

Suite PV Première déposition de M. Serge GUISSSET Feuille N°7

risquaient pas de nuire à l'image de L'Oréal, en se focalisant donc essentiellement sur des parfums.

--- QUESTION: Pouvez-vous nous détailler le circuit des commandes effectuées par PARMOBEL pour les produits destinés à la Russie et aux pays de l'Est ?

--- REPOSE: PARMOBEL passait commande à PBI, qui s'approvisionne auprès de la centrale située à CAUDRY puis expédie dans la centrale de PARMOBEL à DUBAI.

--- Ce la donne lieu à établissement d'un circuit de facturation classique.

--- QUESTION: Pour quelles raisons la société PARMOBEL avait-elle recours à différentes sociétés, à savoir FITRA, SOCODILE et MASSOUD ?

--- REPOSE: Il s'agit des gens ayant les circuits, les contacts avec les clients grossistes des pays en "stan" ou de Russie.

--- MASSOUD est un agent distributeur de PBI pour la Syrie qui a informé l'équipe de PARMOBEL des opportunités sur le marché russe.

--- Concernant FITRA, société détenue par Patrick CHALOUB, partenaire de PBI dans la joint venture PARMOBEL, celle ci opérant dans le domaine des produits de luxe en duty free et dans les zones moyen orient, Afrique, Inde. Là encore ils ont été sollicité par des grossistes de l'Est et en ont informé PARMOBEL.

--- Concernant SOCODILE, il s'agit de l'agent PBI du Liban, là encore c'est lui qui a sollicité PARMOBEL.

--- QUESTION: Par quels circuits ces sociétés écoulaient-elles les produits sur le marché russe ?

--- REPOSE: Pour ceux que je connais, il y avait BUTIA pour le Kazakhstan, M. NEKRASSOV, dirigeant la société ARBAT pour la Russie et les pays en "stan".

--- M. NEKRASSOV achetait à MASSOUD et à FITRA.

--- De mémoire je ne peux pas vous citer d'autres clients. Je n'avais pas de relations directes avec les clients hormis M. NEKRASSOV à qui 'ai été présenté dans les locaux de FITRA.

--- M. NEKRASSOV est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins. Mais MERCUN ne voulait pas travailler avec lui, s'agissant d'un concurrent.

--- Pour nous, il était très important d'être chez NEKRASSOV.

--- QUESTION: Tous ces produits étaient-ils uniquement destinés aux marchés russe et des pays avoisinants ?

--- REPOSE: Il est impossible pour nous de contrôler où partaient ces produits, mais comme je vous l'indiquais précédemment nous faisons en sorte de choisir des références non exploitées dans d'autres pays.

--- Après je ne peux être certain qu'ils n'en ont pas envoyé ailleurs.

--- QUESTION: Il ressort des éléments recueillis jusqu'ici que Sir Owen Jones a effectué en 1999 un déplacement à Dubai au cours duquel l'activité du marché russe ("ex républiques musulmanes soviétiques") lui a été présentée.

--- M. Owen Jones a alors demandé qui était responsable de cela et vous avez déclaré "C'est moi". est ce exact ?

--- REPOSE: Oui.

--- Mes deux supérieurs hiérarchiques directs, MM. VERNHATTEUX et JEANNIN étant resté muets, j'ai décidé de prendre la parole.

--- Je vous précise cependant que je n'ai jamais rien dit tout ce que tout cela était dans les comptes.



Serge Guisset



266

--- QUESTION: Quelles furent les suites données par la Direction du groupe à cet épisode ?

--- REPOSE: en ce qui me concerne, on m'a proposé une voie de garage qui a conduit à ma démission.

--- M. Carrobourg a également subi les conséquences de cela, conduisant à son départ.

--- Pour le reste ces pratiques ont cessé et un nouvel agent a été trouvé pour la Russie.

--- QUESTION: Etait-il possible à l'époque d'augmenter les volumes de ventes à TERMTRADE ?

--- REPOSE: Non, pour deux raisons:

--- Premièrement, nous avons essayé de le faire par le passé en professionnalisant son affaire par une politique de prix, des structures adaptées au métier de la distribution, des investissements publicitaires et en construisant sa distribution au delà de ses 4 ou 5 boutiques et en améliorant sa gamme, sa démarche marketing ne correspondant pas à la stratégie des marques.

--- Mais M. Mercun n'a ni réussi ni vraiment voulu faire tout cela.

--- Deuxièmement vu l'atmosphère entre lui et nous sur la fin nous n'en avions plus envie et son contrat allait être dénoncé.

--- Je tiens à ajouter que d'un point de vue strictement légal, nous ne nous sommes jamais mis en faute vis à vis de M. MERCUN, même si nous avions conscience que des produits pouvaient atterrir dans sa zone.

--- Je ne vois rien d'autre à ajouter

--- Après lecture faite par lui-même, M. Serge GUISET persiste et signe avec nous le présent ce jour, il est Dix huit heures.

M. GUISET

Le Lieutenant de Police

Serge Guisset



Jean-Claude Bonnefoi

Ancien directeur général de la société Parmobel 1995-1999, licencié en janvier 1999 au prétexte qu'il a « refusé un poste ».

PV no 06/00053/89 D00368-00375 17 Mars 2008

Points principaux

Pouvez-vous nous indiquer quelles étaient vos fonctions précises au sein du Groupe L'Oréal pour les années 1997 jusqu'à votre départ ?

J'étais managing director de Parmobel. J'avais une autorisation de signature jusqu'à 2000 dollars. Pour des montants plus importants il fallait la double signature avec M. Chalhoub Patrick. Je ne pouvais rien faire sans l'autorisation de L'Oréal et des Chalhoub. J'étais en quelque sorte « l'œil de Moscou ». Je m'occupais du marketing, des lancements, du budget, de la gestion de personnel. Je n'étais pas le créateur de ce qui se faisait dans la filiale, je me contentais d'appliquer les directives qui avaient été déterminées à Paris.

Il ressort de notre enquête qu'en marge de réseau de distribution officielle des produits L'Oréal en Russie par l'agent Temtrade, un circuit d'approvisionnement parallèle a fonctionné notamment par le biais de la société Parmobel, située à Dubai. Dans quelles circonstances et à quelle date avez-vous été informé de l'existence de ce circuit parallèle ?

En septembre 1996 M. Guisset, M. Weil, M. Carroubourg sont venus pour une réunion à Dubai. M. Chalhoub était présent à cette réunion où j'ai exposé l'activité de Parmobel et les chiffres comme je faisais tous les trois mois environ.

A l'issue de cette réunion, M. Guisset, M. Weil et M. Chalhoub sont passés dans un autre bureau pour une autre réunion à laquelle je n'étais pas invité, ni M. Carroubourg.

A l'issue de cette réunion, ces messieurs m'ont dit qu'on allait faire un stock spécifique à Fitra. J'en avais déduit que ces produits étaient à destination des pays de l'Est. J'ai ensuite continué mon travail. Je recevais un stock de produits de Paris, les employés de Chalhoub me disaient qu'ils voulaient tels produits, je facturais Fitra qui me réglait. Ce stock était élaboré par Paris qui pensait vendre ces produits. A mon avis il s'agissait de commandes théoriques.

Quel fut votre rôle précis dans sa mise en place ?

Il a été nul. On ne m'a jamais demandé mon avis.

Dans son fonctionnement ?

J'ai fait ce qu'on m'a dit de faire. Je m'occupais de suivre la facturation vers Fitra et de dire à Paris que j'avais du mal à gérer le stock qu'on m'envoyait.

Quant à l'inefficacité M. Mercun et de la société Temtrade ?

Je pensais qu'il n'y avait plus de contrat avec Mercun. Personne ne m'a jamais dit que Mercun était inefficace.

1
D00368

PROCES - VERBAL

L'An deux mil huit,

Le Dix sept mars,

à Dix heures.

Pièce No 18

Nous, Christophe MARAIS

Lieutenant de Police

En fonction à la

Sous-Direction de la Lutte contre la
Criminalité Organisée et la Délinquance Financière.
Division Nationale des Investigations Financières



Ministère de l'Intérieur, de l'Outre-Mer et des
Collectivités Territoriales

DIRECTION GENERALE
DE LA
POLICE NATIONALE

DIRECTION CENTRALE
DE LA
POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

N° 06/00053/ 8 9

AFFAIRE :

C/ X...

Abus de confiance,
Blanchiment par apport de
concours à une opération de
placement de dissimulation ou
de conversion du produit d'un
crime ou d'un délit.

OBJET :

Déposition de M. Jean Claude
BONNEFOI, ancien Directeur
général de la société
PARMOBEL de 1995 à 1999

---Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11,
rue des Saussaies 75008 PARIS.-----

--- Nous trouvant au service.-----

--- Agissant en vertu et pour l'exécution des Commissions Rogatoires N°
5/06/23 délivrées:-----

--- le 09 août 2006 et le 28 juin 2007 par Monsieur Jean-Marc
CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction au Tribunal de Grande
Instance de NANTERRE, appelé à d'autres fonctions,-----

--- le 31 octobre 2007 et le 05 février 2008 par Mme Charlotte BILGER,
Juge d'Instruction au Tribunal de Grande Instance de NANTERRE
informant contre X... des chefs d'Abus de confiance et Blanchiment par
apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de
conversion du produit d'un crime ou d'un délit.-----

--- Partie civile: M. MERCUN Janez,-----

---Vu les articles 81, 151 et suivants du Code de Procédure Pénale,-----

--- Assisté du Lieutenant de Police Isabelle BORIES du service,-----

--- Avons mandé et constatons que se présente devant nous le ci-après
dénommé, à qui exhibons les Commissions rogatoires en notre possession,
lequel, serment préalablement prêté de dire toute la vérité, rien que la
vérité et de n'être ni parent, ni allié, ni au service des parties, dépose
comme suit:-----



A

D00369

SUR SES ETUDES ET SON PARCOURS PROFESSIONNEL :

J'ai été embauché chez l'Oréal en 1972. J'ai été mis à la disposition des relations humaines. J'ai effectué différentes missions pour des rachats d'agents étrangers.

--- J'ai été envoyé en Afrique du Sud pour démarrer la filiale l'Oréal. J'y suis resté un an.

--- Puis j'ai été nommé responsable de l'Europe du Nord et je me suis occupé plus particulièrement de la Scandinavie pour le démarrage des affaires.

--- Je me suis ensuite occupé d'une autre partie de l'Europe, en poste à Paris.

--- J'ai été nommé ensuite directeur mondial des duty-free. J'ai occupé ce poste durant 5 ou 6 ans.

--- Puis j'ai été envoyé à Miami comme Directeur de la filiale l'Oréal.

--- J'y suis resté trois ans.

--- Je suis rentré à Paris. Durant un an et demi, je me suis occupé des ressources humaines.

--- Puis on m'a proposé de prendre la filiale de Dubai. J'ai accepté.

--- J'ai été Directeur Général de PARMOBEL de 1995 à 1998.

--- J'ai été licencié en janvier 1999 au prétexte que j'ai refusé un poste.

SUR LES FAITS:

--- **QUESTION:** Pouvez-vous nous indiquer quelles étaient vos fonctions précises au sein du groupe L'Oréal pour les années 1997 jusqu'à votre départ ?

--- **REPOSE:** J'étais « managing director » de PARMOBEL. J'avais une autorisation de signature jusqu'à 2000 dollars.

--- Pour des montants plus importants il fallait la double signature avec M. CHALOUB Patrick.

--- Je ne pouvais rien faire sans l'autorisation de l'Oréal et des CHALOUB. J'étais en quelque sorte « l'oeil de Moscou ».

--- Je m'occupais du marketing, des lancements, du budget, de la gestion du personnel....

--- Je n'étais pas le créateur de ce qui se faisait dans la filiale, je me contentais d'appliquer les directives qui avaient été déterminées à Paris.



[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



D00370

Suite au PV déposition de M. Jean Claude BONNEFOI. feuillet N°3

--- J'étais le superviseur de l'application de ces directives.-----

--- Je devais rendre compte sur place à M. CHALOUB père et fils et à Paris à M. Gilles WEIL, M. GUISET et M. CARROBOURG qui était l'intermédiaire de M. CABANE, directeur financier.-----

--- **SUR LA MISE EN PLACE DES RESEAUX PARALLELES DE VENTE DES PRODUITS L'OREAL:**-----

--- **QUESTION:** Il ressort de notre enquête qu'en marge du réseau de distribution officielle des produits L'OREAL en Russie par l'agent TEMTRADE, un circuit d'approvisionnement parallèle a fonctionné notamment par le biais de la société PARMOBEL, située à Dubai.-----

--- Dans quelles circonstances et à quelle date avez-vous été informé de l'existence de ce circuit parallèle ?-----

--- **REPONSE:** En septembre 1996 M. GUISET, M. WEIL, M. CARROBOURG sont venus pour une réunion à Dubai. M. CHALOUB était présent à cette réunion où j'ai exposé l'activité de PARMOBEL et les chiffres comme je le faisais tous les trois mois environ.-----

--- A l'issue de cette réunion, M. GUISET, M. WEIL et M. CHALOUB sont passés dans un autre bureau pour une autre réunion à laquelle je n'étais pas invité, ni M. CARROBOURG.-----

--- A l'issue de cette réunion, ces messieurs m'ont dit qu'on allait faire un stock spécifique à FITRA. J'en avais déduit que ces produits étaient à destination des pays de l'est.-----

--- J'ai ensuite continué mon travail.-----

--- Je recevais un stock de produits de PARIS, les employés de CHALOUB me disaient qu'ils voulaient tels produits, je facturais FITRA qui me réglait.-----

--- Ce stock était élaboré par Paris qui pensait vendre ces produits. A mon avis il s'agissait de commandes théoriques.-----

--- **QUESTION:** Quel fût votre rôle précis dans sa mise en place ?-----

--- **REPONSE:** Il a été nul.-----

--- On ne m'a jamais demandé mon avis.-----

--- **QUESTION:** Dans son fonctionnement ?-----

--- **REPONSE:** J'ai fait ce qu'on m'a dit de faire. Je m'occupais de suivre la facturation vers FITRA et de dire à Paris que j'avais du mal à gérer le stock qu'on m'envoyait.-----

--- **QUESTION:** L'utilisation de circuits d'approvisionnement parallèles est-elle une pratique fréquente:-----

--- Au sein du groupe L'OREAL ?-----

--- **REPONSE:** On ne m'a jamais demandé de le faire. Il y a toujours des rumeurs mais rien de précis.-----

--- Au sein du secteur de la parfumerie et des cosmétiques ?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas-----

--- **QUESTION:** Lors de sa déposition en date du 25/01/2007, M. CARROBOURG faisait les déclarations suivantes que nous vous demandons de bien vouloir commenter: "La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles WEIL, M. CABANE, M. GUYOT-JEANNIN, M. FROLET. Nous étions dans le dernier trimestre 1996, la division des produits de luxe dirigée par M. WEIL avait du mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année. M. FROLET avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le moi d'ordre était simple ; « faire feu de tout bois »."-----

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire.

D00371

Suite au PV déposition de M. Jean Claude BONNEFOI. feuillet N°4

--- **REPONSE:** J'ai entendu cela plusieurs fois mais pas dans ce cas précis. L'important était le chiffre d'affaire réalisé. C'était bien une décision de la direction générale.

--- **QUESTION:** Le 26/09/2007, M. GUISSSET nous déclarait: "on ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris. en revanche la Direction Générale, que ce soit M. WEIL, M. GUYOT-JEANNIN, M. CABANE nous ont encouragé à laisser faire."

--- En fait on nous demande de faire ce qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de MERCUN."

--- Ces déclarations sont-elles conformes à la réalité:

--- Quant aux instructions de la Direction Générale ?

--- **REPONSE:** Je l'ignorais.

--- Quant à l'inefficacité de M. MERCUN et de la société TEMTRADE ?

--- **REPONSE:** Je pensais qu'il n'y avait plus de contrat avec MERCUN.

--- Personne ne m'a jamais dit que MERCUN était inefficace.

--- **QUESTION:** Dans le document que vous avez adressé à MM. GUYOT-JEANNIN, GUISSSET, SANCHEZ, WEIL et FROLET le 16/04/1996 (scellé GARCIA 1 cotes 8 à 11), vous évoquez le marché parallèle russe.

--- A la lecture de ce document il apparaît donc que des circuits d'approvisionnement parallèles de la Russie via la filiale de L'Oréal PARMOBEL existaient avant septembre 1996?

--- **REPONSE:** Ce qui s'est mis en place en septembre 1996 c'est la constitution d'un stock dédié.

--- Il est vrai qu'avant septembre 1996 je savais que les agents de PARMOBEL, dont FITRA, revendaient à des russes, soit localement, soit en réexportant. Je pense par contre que les montants devaient être dérisoires par rapport à ce qui s'est fait après septembre 1996.

--- **QUESTION:** Il semble à la lecture de ce document que le système était connu de tous ?

--- **REPONSE:** Oui, pour moi il n'y avait aucun secret autour de cette procédure. Il n'y avait rien d'anormal pour moi là-dedans.

--- **QUESTION:** Qu'entendez vous par "accident" et erreur d'aiguillage ?

--- **REPONSE:** C'est-à-dire que ce je vendais à FITRA n'était pas retrouvé ailleurs, en Amérique par exemple.

--- C'est le souci traditionnel d'un homme d'affaires.


--- **QUESTION:** Vous écriviez par ailleurs: "Pour les circuits directs, MASSOUD présenté par notre associé, ne devrait pas poser de problèmes, quant à Beirut, SOCODILE est pour l'instant limité aux marques mentionnées et aux extraits et déodorants et, de plus, nos prix de cession devraient être dissuasifs."

--- Pouvez-vous nous apporter de plus amples informations sur ces "circuits directs" ?

--- **REPONSE:** Il s'agit des amis de CHALOUB. SOCODILE est une filiale non majoritaire de CHALOUB. Il s'agit de l'aéroport de Beyrouth.

--- Ces circuits directs concernent tout ce qui n'est pas FITRA.

--- **QUESTION:** En conclusion, vous indiquez: "Tous nos commerciaux sont bien informés de la situation. Nous essayons dans la mesure du possible de prendre des décisions de bon sens, ce qui n'est pas hélas une assurance tous risques contre les accidents. Dans le cadre de cette région du monde, je crains qu'on ne puisse les éviter à chaque fois, malgré toute l'attention et les mesures que nous prenons ou alors il faudrait tout arrêter, ce qui serait un non-sens."

Copie jointe
à l'acte








D00372

Suite au PV déposition de M. Jean Claude BONNEFOI, feuillet N°5

--- Pouvez-vous nous commenter ces propos et notamment l'idée de "non sens" ?

--- **REPONSE:** J'ai dû écrire cela après des remontrances car des produits avaient été retrouvés aux Etats-Unis.

--- Quant à l'idée de non sens je voulais dire que cela aurait été un non sens de tout arrêter.

--- **QUESTION:** Nous vous présentons un document intitulé « Parmobel profit and loss accounts 1994- 1999 » (fonds de dossier cote D77). Il apparaît que le montant total des ventes PARMOBEL était en 1996 de 54 856 000 USD dont 17,32% des ventes effectuées à destination de la Russie . S'agit-il des ventes effectuées à destination du marché gris en Russie ?

--- **REPONSE:** Ce n'est pas moi qui ai établi ce document , je ne pourrais donc pas vous répondre.

--- La répartition du chiffre d'affaire était reprise dans les rapports que j'ai transmis à Paris , j'ignore si ce document a été fait sur cette base

--- **SUR LE PRIX DE VENTE DES PARFUMS :**

--- **QUESTION:** Pouvez-vous nous indiquer quels étaient les ordres de prix d'achat, et donc de marges, consenties par le groupe L'OREAL à ses intermédiaires selon qu'il s'agissait de filiales, d'agents, de distributeurs ?

--- **REPONSE:** Les tarifs faits à la filiale étaient bien sûr plus avantageux, moins chers que les tarifs faits à un agent.

--- **QUESTION:** Quelles étaient à votre connaissance les conditions tarifaires accordées à M. Janez MERCUN et la société TEMTRADE ?

--- Je ne sais pas

--- **QUESTION:** Quelles étaient les conditions tarifaires accordées à PARMOBEL ?

--- PARMOBEL bénéficiait du tarif filiale. Je ne peux plus vous préciser de tête les montants.

--- **QUESTION:** Il ressort de nos investigations qu'en 2004, les tarifs des produits L'OREAL (prix départs Paris) s'établissaient, en partant d'une base 100 tarif catalogue OAPLI, de la manière suivante (source: scellé MERY UN cotes 20 et 21):

--- Distributeur: 70 à 88,

--- Agent: 42 à 50,

--- Filiale: 20 à 30.

--- Cette structure des prix est-elle comparable avec celle qui était en vigueur entre 1997 et 2000, notamment pour l'agent TEMTRADE et la filiale PARMOBEL ?

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.

--- **QUESTION:** Peut on considérer que les produits destinés à l'approvisionnement du marché russe par le circuit parallèle mis en place via PARMOBEL étaient vendus par cette dernière à des conditions tarifaires anormalement basses ?

--- **REPONSE:** Au départ les produits destinés à la Russie étaient vendus 10 à 15% plus cher qu'à un agent local.

--- Puis les marges ont baissé mais à ma connaissance pas de manière scandaleuse.

--- Nous avons fait des prix à CHALOUB car il nous en a demandé, probablement car il ne pouvait pas vendre aux prix que nous lui faisons initialement.



A

Jui



D00373

Suite au PV déposition de M. Jean Claude BONNEFOI, feuillet N°6

--- QUESTION: Nous vous présentons, placé sous scellé GARCIA UN cotes 86 à 88, un document intitulé "Russes et autres problèmes", êtes vous le rédacteur de ce document ?-----

--- REPONSE: Oui.-----

--- A la lecture du document il me revient en mémoire que les prix accordés à MASSOUD et SOCODILE étaient légèrement supérieurs à ceux de FITRA .-----

--- QUESTION: En cote 87, figure un tableau comparatif de divers prix de vente des différents produits PALOMA PICASSO, pouvez-vous nous commenter ces différentes conditions tarifaires ?-----

--- REPONSE: De mémoire je suis dans l'incapacité de faire un commentaire sur ces différentes conditions tarifaires.-----

--- QUESTION: N'aurait-il pas été plus rentable pour le groupe L'OREAL d'augmenter les volumes vendus par le biais de la société TEMTRADE ?-----

--- REPONSE: Je n'en ai aucune idée.-----

--- QUESTION: Le circuit d'approvisionnement parallèle a-t-il causé un préjudice commercial au groupe L'OREAL ?-----

--- REPONSE: Non, cela a plutôt rapporté de l'argent à l'OREAL.-----

--- QUESTION: M. MERCUN affirmait pourtant à plusieurs reprises que la rentabilité était moins bonne que celle générée par les ventes à Temtrade, qu'en pensez-vous ?-----

--- REPONSE: Je n'ai pas d'analyse poussée sur la question, ne connaissant pas les prix d'achat et de vente au départ de PBI à TEMTRADE . Tout ce que je peux dire c'est qu'à ma connaissance M. MERCUN était spécialisé dans les « ventes barter » système triangulaire de troc , j'ignorais même qu'il était capable d'opérer dans le cadre d'un système de distribution classique.-----

--- Si la distribution par le biais de M. MERCUN fonctionnait , je ne vois pas pourquoi un autre système aurait été mis en place-----

--- QUESTION: Nous vous présentons dans notre scellé GARCIA 2 en cote 53 un tableau intitulé « Comparaison de prix avec les mentions « Parmobel et Fitra doc » et « temtrade SA prix d'achat et export » . Il apparaît par exemple que le produit « Anais edt vapo 30 ml réf. 51204/6 est vendu par PBI à Parmobel 2,78 USD et 5,68 USD à Temtrade. Puis Parmobel revend ce même produit à Fitra au prix de 6.56 USD. Est-ce exact ?-----

--- REPONSE: Je constate à la lecture de ce document que le prix fait à FITRA par PARMOBEL était supérieur au prix fait par PBI à TEMTRADE. Je ne peux pas vous confirmer la véracité de ces informations-----

--- QUESTION: Nous vous présentons, placés sous scellé GARCIA/2 cotes 57 à 67 trois tableaux comparatifs des prix de vente entre PBI et MASSOUD et entre PBI et TEMTRADE accompagnés des factures correspondantes datées de 1999.-----

--- Pouvez-vous nous commenter les différences de prix souvent importantes ?-----

--- REPONSE: Je pense que concernant les ventes PARMOBEL à MASSOUD , il s'agit de prix très bas suite à une volonté de liquider le stock des produits n'existant pas sur le catalogue international.-----

---SUR TEMTRADE:-----

--- QUESTION: Il ressort de nos investigations que la société TEMTRADE a opéré dans le cadre d'opérations de clearing/barter de 1982



Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

D00374

Suite au PV déposition de M. Jean Claude BONNEFOI, feuillet N°7

à 1993 puis dans le cadre d'un contrat de distribution de 1994 à 1999, est-ce exact ?-----

--- **REPONSE:** Pour le barter/clearing oui, c'était connu de tout le monde. Concernant le contrat de distribution j'ai découvert qu'il existait plus tard.

--- **QUESTION:** De nos constatations, il ressort que le montant des achats effectués par TEMTRADE auprès de PBI, en moyenne annuelle sur les périodes considérées, s'établissait à 97.865.083,33 FF pour la période 1982/1993 (barter/clearing) et à 25.359.666,67 FF sur la période 1994/1999 (contrat de distribution).-----

--- Ces chiffres vous semblent-ils conformes à la réalité ?-----

--- **REPONSE:** Oui pour la première période évoquée. Je ne peux pas vous dire concernant la 2nd période.-----

--- **QUESTION:** Comment s'explique cette baisse importante du volume d'achats effectués par la société TEMTRADE après 1993 ?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.-----

--- **QUESTION:** Lors de sa déposition en date du 26/09/2007, M. GUISSSET nous indiquait: "M. NEKRASSOV est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins. Mais MERCUN ne voulait pas travailler avec lui, s'agissant d'un concurrent." -

--- Est-ce exact ?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.-----

--- **QUESTION:** A votre connaissance existait-il un circuit de vente directe entre PBI et des sociétés FITRA, MASSOUD, SOCODILE ou autre intervenant sur le marché russe?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas mais cela me paraît peu probable.-----

--- Je vous précise que PBI livrait et facturait directement à la société SOCODILE pour le marché local, marché qui n'était pas traité par PARMOBEL, cette dernière n'ayant que le duty free et les ventes sur la Russie pour des raisons que j'ignore.-----

--- **SUR LA DISSIMULATION DU CIRCUIT AU SEIN DU GROUPE L'OREAL:**-----

--- **QUESTION:** Lors de leurs dépositions respectives, MM. LOUSTALAN et SANCHEZ indiquaient avoir découvert l'existence de ce circuit parallèle en 1996 et avoir vainement tenté d'informer et alerter les dirigeants de PBI, est-ce exact ?-----

--- **REPONSE:** Non, ils étaient au courant, cela ne leur a pas été caché, en tout cas pas par moi. M. SANCHEZ était d'ailleurs destinataire de mes différentes lettres et rapports sur la question-----

--- **QUESTION:** A la lecture des documents en notre possession, il semble plutôt que M. SANCHEZ ne remettait pas en cause le circuit d'approvisionnement parallèle lui même mais plutôt les risques de "diversion" vers d'autres pays notamment les Etats Unis, est-ce exact ?-----

--- **REPONSE:** Oui, il était payé pour cela.-----

--- **QUESTION:** Y-a-t-il eu une volonté de la part des dirigeants de PARMOBEL et/ou de PBI de dissimuler l'existence même de ce circuit vis à vis de leur hiérarchie ou des structures de contrôle interne ?-----

--- **REPONSE:** De ma part non, il s'agissait d'instructions venant de ma hiérarchie et M. SANCHEZ de la protection des marchés était destinataire de toutes mes notes.-----

--- **SUR L'INTEGRATION COMPTABLE:**-----

--- **QUESTION:** De quelle manière les résultats des ventes opérées par ces circuits parallèles étaient-ils intégrés comptablement ?-----

--- D'un point de vue local au niveau de PARMOBEL ?-----

Supplément
C. M. 9

[Signature]

[Signature]



D00375

Suite au PV déposition de M. Jean Claude BONNEFOI, feuillet N°8

--- **REPONSE:** Tout à fait normalement
--- Au niveau de PBI?.....
--- **REPONSE:** PBI me faisait une facture traditionnelle que je réglais.---
--- De manière consolidée au niveau du groupe?.....
--- **REPONSE:** Dans la consolidation le chiffre d'affaire par filiale est
global.....
--- **SUR SES COMPTES BANCAIRES:**.....
--- **QUESTION:** Pouvez nous indiquer à quoi correspondent des
différents mouvements suivants apparaissant sur vos relevés de comptes
bancaires:
--- Comptes Société Générale.....
--- N° 00036611461:.....
--- 17/02/99: 434.699,75 FF au crédit.....
--- 02/11/99: 500.000 FF au crédit.....
--- **REPONSE:** Pour le premier mouvement il s'agit je pense du
rapatriement de mes fonds de Dubai.....
--- N°00050507533:.....
--- 18/02/99: 340.586,98 FF au crédit.....
--- 24/02/99: 750.000,00 FF au débit (virement),.....
--- 27/02/99: 960.000,00 FF au débit (virement),.....
--- 03/03/99: 727.275,79 FF au crédit.....
--- 05/03/99: 122.970,00 FF au débit (chèque),.....
--- 05/03/99: 680.000,00 FF au débit.....
--- Sans pouvoir donner de détails, ces opérations doivent correspondre
au rapatriement de mes fonds de Dubai, à la perception de mon indemnité
de licenciement et probablement aux transferts de banque à banque sur
des économies placées.....
--- Je ne vois rien d'autre à ajouter.....
--- Précisons que M. Jean-Claude BONNEFOI a préféré sur notre
demande continuer l'audition au-delà de 4 heures.....
--- Après lecture faite par lui-même, M. Jean Claude BONNEFOI persiste
et signe avec nous et notre assistante le présent ce jour, il est seize
heures.....

M. BONNEFOI

L'Assistante

Le Lieutenant de Police

Gérard Guyot-Jeannin

Ancien directeur général international de la Division Luxe de L'Oréal de 1991 à 2000.

Membre du conseil d'administration de Parmobel à Dubaï.

Procès-Verbal no 06/00053/90 D00376 – 383 du 18 mars 2008

Points principaux

Monsieur Guyot-Jeannin **serment préalablement prêté** de dire toute la vérité, rien que la vérité...

...a fait une déposition **partialement fausse et mensongère.**

Pouvez-vous indiquer quelles étaient vos fonctions précises au sein du groupe L'Oréal pour les années 1997–2000 ?

J'étais directeur international de la Division Luxe, président de Rubinstein. Avec M. Weil nous ne nous étions pas répartis les rôles. Je m'occupais davantage de gestion, de commerce, de ressources humaines et lui un peu plus de marketing. Nous avons un système de fonctionnement complémentaire et complice. Je voyageais beaucoup à l'étranger pour voir les chiffres, les structures, quelles nouvelles marques devaient être lancées.

PBI dépendait de la Division Luxe, était dirigée par M. Frolet décédé en 1997. J'ai assuré l'intérim de PBI après le décès de M. Frolet. J'étais le supérieur direct de M. Guisset après le décès de M. Frolet.

SUR LA MISE EN PLACE DES RESEAUX PARALLELES DE VENTE DES PRODUITS L'OREAL

Il ressort de notre enquête qu'en marge du réseau de distribution officielle des produits en Russie par l'agent Temtrade, un circuit d'approvisionnement parallèle a fonctionné par le biais de la société Parmobel, située à Dubaï. Dans quelles circonstances et à quelle date avez-vous été informé de l'existence de ce circuit parallèle ?

J'ignorais qu'il s'agissait d'un circuit organisé... Je n'étais pas informé de l'organisation d'un circuit spécifique via la filiale Parmobel.

Les circuits d'approvisionnement parallèles sont-ils une pratique fréquente – au sein du groupe L'Oréal?

Non, le problème qui se pose est celui de la diversion.

Lors de sa déposition en date du 25/10/2007, M Carrobourg faisait les déclarations suivantes que nous vous demandons de bien vouloir commenter: « La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles Weil, M. Cabane, M. Guyot-Jeannin, M. Frolet. Nous étions dans le dernier trimestre 1996, la division des produits de luxe dirigée par M. Weil avait du mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année, M. Frolet avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le mot d'ordre était simple; « faire feu de tout bois ».

Je n'ai pas souvenir de cette réunion.

Le 26/09/2007, M. Guisset nous déclarait: « On ne nous jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, en revanche la Direction Générale, que ce soit M. Weil, M. Guyot-Jeannin, M. Cabane nous ont encouragés à laisser faire. En fait on nous demande de faire ce qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de Mercun ». Ces déclarations sont-elles conformes à la réalité, quant à l'instruction de la Direction Générale ?

Il y a eu des instructions disant qu'il fallait faire du chiffre d'affaires mais ça c'est toute l'année. A ma connaissance il n'y a pas eu d'instructions précises disant qu'il fallait faire du chiffre avec la Russie.

Quant à l'inefficacité de M. Mercun et de la société Temtrade ?

Il est vrai que M. Mercun était inefficace. Nous avons donné des instructions à M. Guisset pour changer d'agent ce qui s'est fait vers 1999.

Il n'y a pas eu d'instructions visant à contourner la société Temtrade pour l'approvisionnement des pays de l'Est.

Nous vous présentons, placé sous scellé Garcia/1 cotes 8 à 11, un document qui vous est adressé ainsi qu'à MM. Guisset, Sanchez, Weil et Frolet le 16/04/1996 par M. Jean-Claude Bonnefoi, Managing Director de la société Parmobel relatif au marché parallèle russe. A la lecture de ce document il apparaît clairement que les circuits d'approvisionnement parallèles de la Russie via la filiale de L'Oréal Parmobel étaient connus de tous, est-ce exact ?

Non. Je savais qu'il y avait des circuits parasites mais c'est tout, ce n'était pas organisé.

Les propos de M. Bonnefoi par rapport à l'existence d'un circuit parallèle organisé par Parmobel via ses agents locaux sont pourtant sans équivoque dans cette note dont vous étiez destinataire ?

Oui à la lecture de ce document. Mais de mémoire je n'en avais pas souvenir.

M. Bonnefoi écrivait par ailleurs: « *Pour les circuits directs, Massoud présenté par notre associé, ne devrait pas poser de problèmes, quant à Beyrouth, Socodile est pour l'instant limité aux marques mentionnées et aux extraits et déodorants et, de plus, nos prix de cession devraient être dissuasifs.* » Pouvez-vous nous apporter de plus amples informations sur ces « circuits directs » ?

Non, je ne sais pas de quoi il s'agit.

* *

Existait-il un circuit d'approvisionnement hors Parmobel, c'est-à-dire des ventes opérées directement par PBI à des intermédiaires chargés d'écouler les produits sur le marché russe ?

Pas à ma connaissance.

SUR LE PRIX DE VENTE DES PARFUMS

Pouvez-vous nous indiquer quels étaient les ordres de prix d'achat, et donc de marges, consenties par le groupe L'Oréal à ses intermédiaires selon qu'il s'agissait de filiales, d'agents, de distributeurs ?

Il y avait un prix de vente déterminé pour les filiales L'Oréal à 100%. Je n'ai plus en tête d'ordre de grandeur pour les prix. Pour les agents il y avait des tarifs déterminés compte tenu des contrats consentis à chacun.

Nos filiales achetaient moins cher les produits que les agents au départ de Paris. Normalement, PBI ne vendait pas directement à des distributeurs, mais uniquement via ses agents ou ses filiales. Pour moi le distributeur est celui qui vend à un consommateur sinon il s'agit d'un grossiste, qui n'existe pas dans la distribution sélective normalement.

Quelles étaient à votre connaissance les conditions tarifaires accordées à M. Janez Mercun et la société Temtrade dans le cadre de son contrat de distribution ?

Je ne l'ai jamais su.

Étaient-elles conformes à la politique de L'Oréal par rapport à un agent ?

Je ne sais pas.

Quelles étaient les conditions tarifaires accordées à Parmobel ?

Je ne sais pas.

Il ressort de nos investigation qu'en 2004, les tarifs des produits L'Oréal (prix départ Paris) s'établissaient, en partant d'une base 100 tarif catalogue OAPLI, de la manière suivante (source: scellé MERY UN cotes 20 et 21) :

Distributeur: 70 à 88

Agent: 42 à 50

Filiale: 20 à 30.

Cette structure des prix est-elle comparable avec celle qui était en vigueur entre 1997 et 2000, notamment pour l'agent Temtrade et la filiale Parmobel ?

Je n'ai jamais vu un tableau de ce genre. Je n'ai jamais vu de tableau récapitulatif des conditions tarifaires consenties aux agents. Je regardais le chiffre d'affaires, les bénéfices. Je savais qu'il y avait des différences de prix entre les agents mais sans en connaître le détail.

Peut-on considérer que les produits destinés à l'approvisionnement du marché russe pour le circuit parallèle mis en place via Parmobel étaient vendus à des conditions anormalement basses ?

Je n'ai jamais vu les conditions tarifaires.

N'aurait-il pas été plus rentable pour le groupe L'Oréal d'augmenter les volumes vendus par le biais de la société Temtrade que d'organiser un circuit parallèle ?

Nous avons toujours demandé à Temtrade de développer ses affaires. Mais Mercun savait travailler du temps des *barter* et il n'avait pas su s'adapter à la distribution classique.

Quant au travail que Mercun aurait pu fournir, nous lui avons demandé à plusieurs reprises de développer son activité ce qu'il n'a jamais fait, il était incapable de vendre plus. Je dirais même que si un marché parallèle s'est développé, c'est qu'il y avait une forte demande russe à laquelle M. Mercun n'a pas pu répondre.

Pouvez-vous nous relater le déroulement de la réunion qui a eu lieu à Dubaï en présence de M. Owen-Jones au début de l'année 1999 au cours de laquelle le circuit parallèle vers la Russie a été évoqué ?

Je n'ai pas souvenir que la Russie ait été évoquée particulièrement au cours de cette réunion.

* *

Lors de sa déposition, M. Serge Guisset expliquait le développement d'un marché parallèle russe parce que la société Temtrade était moins efficace dans le cadre d'une distribution classique que dans le cadre d'opération de *barter*, il nous déclarait ainsi « les résultats de M. Mercun et de la société Temtrade étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme, nous avons donc vu dans ce fait une opportunité commerciale, de chiffres et de compensation de ce que M. Mercun ne faisait pas ». Êtes-vous d'accord avec cette analyse de la situation ?

Oui.

Ne peut-on penser à inverse que les résultats de la société Temtrade étaient moindres en raison de l'existence d'un circuit d'approvisionnement parallèle qui lui aurait nui ? Je dirais que « l'appel d'air a existé du fait de l'inactivité de M Mercun face à la taille du marché russe ».

* *

SUR L'INTEGRATION COMPTABLE

De quelle manière les résultats générés par les ventes opérées à travers de circuit parallèle étaient-ils intégrés comptablement ? D'un point de vue local au niveau de Parmobel ? Je ne sais pas.

Au niveau de PBI ?

Je ne sais pas.

De manière consolidée au niveau du groupe ?

Je ne sais pas.

Au niveau de ce qui nous était présenté dans la division j'avais un tableau mensuel qui indiquait le chiffre d'affaire de chaque filiale. Une fois par an nous avions les comptes d'exploitation. Dans le rapport annuel rien n'est détaillé, les chiffres étaient donnés par zone mais toutes divisions confondues, les marques n'étaient pas distinguées. Même pour moi ce rapport était illisible.

Est-ce à dire qu'il n'était pas lisible pour les actionnaires de L'Oréal SA qu'un chiffre d'affaires de la division produits de luxe de L'Oréal s'effectuait au travers d'un circuit parallèle ? Je souris. Vu l'importance du parallèle mondial de L'Oréal et de la profession en général, cela n'apporterait pas grand-chose à la bonne information des actionnaires.

Cela était déjà invisible à mon niveau, donc pour les actionnaires c'est complètement noyé.

* *

Pièce No 17

D00376



Ministère de l'Intérieur, de l'Outre-Mer et des Collectivités Territoriales

DIRECTION GENERALE DE LA POLICE NATIONALE

DIRECTION CENTRALE DE LA POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

N° 06/00053/30

AFFAIRE :

C/ X...

Abus de confiance,
Blanchiment par apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit.

OBJET :

Déposition de M. Gérard GUYOT-JEANNIN, ancien Directeur Général international de la division luxe de l'Oréal de 1991 à 2000

PROCES - VERBAL

L'An deux mil huit,

Le Dix huit mars,

à Dix heures.

Nous, **Christophe MARAIS**

Lieutenant de Police

En fonction à la

Sous-Direction de la Lutte contre la Criminalité Organisée et la Délinquance Financière.
Division Nationale des Investigations Financières

---Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11, rue des Saussaies 75008 PARIS.---

--- Nous trouvant au service.---

--- Agissant en vertu et pour l'exécution des Commissions Rogatoires N° 5/06/23 délivrées:---

--- le 09 août 2006 et le 28 juin 2007 par Monsieur Jean-Marc CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction au Tribunal de Grande Instance de NANTERRE, appelé à d'autres fonctions,---

--- le 31 octobre 2007 et le 05 février 2008 par Mme Charlotte BILGER, Juge d'Instruction au Tribunal de Grande Instance de NANTERRE informant contre X... des chefs d'Abus de confiance et Blanchiment par apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit.---

--- Partie civile: M. MERCUN Janez,---

---Vu les articles 81, 151 et suivants du Code de Procédure Pénale,---

--- Assisté du Lieutenant de Police Isabelle BORIES du service,---

--- Avons mandé et constatons que se présente devant nous le ci-après dénommé, à qui exhibons les Commissions rogatoires en notre possession, lequel, serment préalablement prêté de dire toute la vérité, rien que la vérité et de n'être ni parent, ni allié, ni au service des parties, dépose comme suit:---

SUR SON IDENTITE :-----

---« Je me nomme



Handwritten mark

D00377

— SUR SES ETUDES ET SON PARCOURS PROFESSIONNEL :-----

— Je suis rentré chez Lancôme en 1965 comme stagiaire industriel . J'ai passé 18 mois à l'usine.

— Puis en 1967 j'ai été représentant en France pour Lancôme durant 18 mois environ.

— Ensuite je me suis occupé des liaisons industrie-commerce-----

— En 1971 j'ai été nommé directeur des ventes France de Lancôme.

— Puis j'ai occupé successivement les postes de Directeur commercial, directeur commercial général , directeur France, Directeur général d'une filiale France qui a été créée vers 1977. En 1980/1981 j'ai été nommé directeur général de parfums et beauté France. En 1983 j'ai été nommé Président de lancôme international.

— En 1985/1986 j'ai été nommé DG de Prestige et collections regroupant toutes les affaires de parfum du groupe l'Oréal.

— En 1990 j'ai été nommé en plus PDG d'Hélène Rubinstein.

— En 1991 je suis devenu directeur international de la division luxe -----

— J'ai été nommé administrateur de sociétés où l'Oréal avait des intérêts minoritaires comme Lanvin ou Marie-claire-----

— En 2000 j'ai pris ma retraite -----

--- SUR LES FAITS:-----

--- QUESTION: Pouvez-vous nous indiquer quelles étaient vos fonctions précises au sein du groupe L'Oréal pour les années 1997 à 2000?-----

--- REPONSE: J'étais directeur international de la division luxe, Président de Rubinstein....

— Avec M. WEIL nous ne nous étions pas répartis les rôles . Je m'occupais davantage de gestion , de commerce, de ressources humaines et lui un peu plus de marketing.

— Nous avons un système de fonctionnement complémentaire et complice.

Tribunal de Commerce de Paris
 1997
 L. Guyot-Jeannin

Tribunal de Commerce de Paris
 1997
 L. Guyot-Jeannin

D00378

Suite au PV déposition de M. Gérard GUYOT-JEANNIN Feuille N°3

--- Je voyageais beaucoup à l'étranger pour voir les chiffres, les structures, quelles nouvelles marques devaient être lancées...-----

--- PBI dépendait de la division luxe, était dirigée par M. FROLET décédé en 1997. Il n'a pas été remplacé car nous pensions changer les organisations de PBI qui perdait des territoires du fait que nous filialisions de plus en plus.-----

--- J'ai assuré l'intérim de PBI après le décès de M. FROLET.-----

--- J'étais le supérieur direct de M. GUISET après le décès de M. FROLET.-----

--- **SUR LA MISE EN PLACE DES RESEAUX PARALLELES DE VENTE DES PRODUITS L'OREAL:**-----

--- **QUESTION:** Il ressort de notre enquête qu'en marge du réseau de distribution officielle des produits L'OREAL en Russie par l'agent TEMTRADE, un circuit d'approvisionnement parallèle a fonctionné par le biais de la société PARMOBEL, située à Dubai.-----

--- Dans quelles circonstances et à quelle date avez-vous été informé de l'existence de ce circuit parallèle ?-----

--- **REPONSE:** J'ignorais qu'il s'agissait d'un circuit organisé.-----

--- Je savais qu'il y avait des produits L'Oréal vendus en Russie , je savais qu'ils venaient de pays très divers .-----

--- Ce problème de la diversion est mondial.-----

--- Je n'étais pas informé de l'organisation d'un circuit spécifique via la filiale PARMOBEL.-----

--- **QUESTION:** Les circuits d'approvisionnement parallèles sont-ils une pratique fréquente,-----

--- Au sein du groupe L'OREAL ?-----

--- **REPONSE:** Non, le problème qui se pose est celui de la diversion.-----

--- **QUESTION:** Lors de sa déposition en date du 25/01/2007, M. CARROBOURG faisait les déclarations suivantes que nous vous demandons de bien vouloir commenter: "La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale , Gilles WEIL, M. CABANE, M. GUYOT-JEANNIN, M. FROLET. Nous étions dans le dernier trimestre 1996 , la division des produits de luxe dirigée par M. WEIL avait dû mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année. M. FROLET avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le mot d'ordre était simple ; « faire feu de tout bois »."-----

--- **REPONSE:** Je n'ai pas souvenir de cette réunion.-----

--- **QUESTION:** Le 26/09/2007, M. GUISET nous déclarait: "on ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, en revanche la Direction Générale, que ce soit M. WEIL, M. GUYOT-JEANNIN, M. CABANE nous ont encouragé à laisser faire."-----

--- En fait on nous demande de faire ce qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de MERCUN."-----

--- Ces déclarations sont-elles conformes à la réalité,-----

--- Quant aux instructions de la Direction Générale ?-----

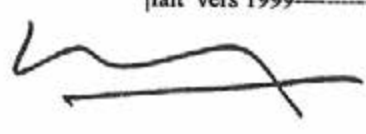
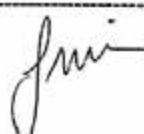
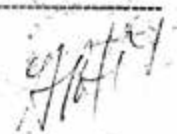
--- **REPONSE:** Il y a eu des instructions disant qu'il fallait faire du chiffre d'affaire mais ça c'est toute l'année!-----

--- A ma connaissance il n'y a pas eu d'instructions précises disant qu'il fallait faire du chiffre avec la Russie.-----

--- Quant à l'inefficacité de M. MERCUN et de la société TEMTRADE ?-----

--- **REPONSE:** Il est vrai que M. MERCUN était inefficace. Nous avons donné des instructions à M. GUISET pour changer d'agent ce qui s'est fait vers 1999-----

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de l'Etat civil.

D00379

Suite au PV déposition de M. Gérard GUYOT-JEANNIN Feuille N°4

--- Il n'y a pas eu d'instructions visant à contourner la société TEMTRADE pour l'approvisionnement des pays de l'est.-----

--- QUESTION: Nous vous présentons, placé sous scellé GARCIA/I cotes 8 à 11 un document qui vous est adressé ainsi qu'à MM. GUISET, SANCHEZ, WEIL et FROLET le 16/04/1996 par M. Jean Claude BONNEFOI, Managing Director de la société PARMOBEL relatif au marché parallèle russe.-----

--- A la lecture de ce document il apparaît clairement que les circuits d'approvisionnement parallèles de la Russie via la filiale de L'Oréal PARMOBEL étaient connus de tous, est-ce exact?-----

--- REPONSE: Non. Je savais qu'il y avait des circuits parasites mais c'est tout, ce n'était pas organisé.-----

--- QUESTION: Les propos de M. BONNEFOI par rapport à l'existence d'un circuit parallèle organisé par PARMOBEL via ses agents locaux sont pourtant sans équivoque dans cette note dont vous étiez destinataire?-----

--- REPONSE: Oui à la lecture de ce document. Mais de mémoire je n'en avais pas souvenir.-----

--- QUESTION: M. BONNEFOI fait référence à des erreurs d'aiguillage, pouvez-vous nous apporter de plus amples éléments à ce sujet?-----

--- REPONSE: A la lecture de ce document je dirais qu'il s'agit d'une erreur de distributeur.-----

--- QUESTION: M. BONNEFOI écrivait par ailleurs: "Pour les circuits directs, MASSOUD présenté par notre associé, ne devrait pas poser de problèmes, quant à Beirut, SOCODILE est pour l'instant limité aux marques mentionnées et aux extraits et déodorants et, de plus, nos prix de cession devraient être dissuasifs."-----

--- Pouvez-vous nous apporter de plus amples informations sur ces "circuits directs"?-----

--- REPONSE: Non, je ne sais pas de quoi il s'agit.-----

--- QUESTION: Nous vous présentons un document intitulé « Parmobel profit and loss accounts 1994- 1999 » (fonds de dossier cote D77). La rubrique "ventes effectuées à destination de la Russie" fait-elle référence aux ventes effectuées à destination du marché gris en Russie?---

--- REPONSE: Ce document fait état des ventes de PARMOBEL à la Russie sur le marché gris puisque la filiale PARMOBEL n'avait pas vocation à vendre sur ce marché.-----

--- Pour moi ce document provient de PARMOBEL car c'est écrit en anglais.-----

--- QUESTION: Il ressort de notre enquête que le circuit d'approvisionnement du marché gris russe s'opérait par la vente d'un stock de produits situé à DUBAI, ce stock était détenu par la filiale PARMOBEL qui recevait les commandes des sociétés FITRA, MASSOUD, SOCODILE, affiliées à la famille CHALOUB, est-ce exact et existait-il d'autres intermédiaires que ceux cités ou un quelconque autre circuit d'approvisionnement?-----

--- REPONSE: Je ne sais pas.-----

--- Le seul nom qui m'est familier est SOCODILE qui était un des trois agents libanais.-----

--- QUESTION: Existait-il un circuit d'approvisionnement hors PARMOBEL, c'est à dire des ventes opérées directement par PBI à des intermédiaires chargés d'écouler les produits sur le marché russe?-----

--- REPONSE: Pas à ma connaissance.-----

---SUR LE PRIX DE VENTE DES PARFUMS :-----

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de Police Judiciaire.







D00380

Suite au PV déposition de M. Gérard GUYOT-JEANNIN Feuillelet N°5

--- **QUESTION:** Pouvez-vous nous indiquer quels étaient les ordres de prix d'achat, et donc de marges, consenties par le groupe L'OREAL à ses intermédiaires selon qu'il s'agissait de filiales, d'agents, de distributeurs ?--

--- **REPONSE:** Il y avait un prix de vente déterminé pour les filiales FOREAL à 100% . Je n'ai plus en tête d'ordre de grandeur pour les prix.---

--- Pour les agents il y avait des tarifs déterminés compte tenu des contrats consentis à chacun-----

--- Nos filiales achetaient moins chers les produits que les agents au départ de Paris-----

--- Normalement , PBI ne vendait pas directement à des distributeurs, mais uniquement via ses agents ou ses filiales .-----

--- Pour moi le distributeur est celui qui vend à un consommateur sinon il s'agit d'un grossiste, qui n'existe pas dans la distribution sélective normalement-----

--- **QUESTION:** Quelles étaient à votre connaissance les conditions tarifaires accordées à M. Janez MERCUN et la société TEMTRADE dans le cadre de son contrat de distribution ?:-----

--- **REPONSE:** Je ne l'ai jamais su.-----

--- Etaient-elles conformes à la politique de L'OREAL par rapport à un agent?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.-----

--- **QUESTION:** Quelles étaient les conditions tarifaires accordées à PARMOBEL ?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.-----

--- **QUESTION:** Il ressort de nos investigations qu'en 2004, les tarifs des produits L'OREAL (prix départs Paris) s'établissaient, en partant d'une base 100 tarif catalogue OAPLI, de la manière suivante (source: scellé MERY UN cotes 20 et 21): -----

--- Distributeur: 70 à 88,-----

--- Agent: 42 à 50,-----

--- Filiale: 20 à 30.-----

--- Cette structure des prix est-elle comparable avec celle qui était en vigueur entre 1997 et 2000, notamment pour l'agent TEMTRADE et la filiale PARMOBEL ?-----

--- **REPONSE:** Je n'ai jamais vu un tableau de ce genre.-----

--- Je n'ai jamais vu de tableau récapitulant les conditions tarifaires consenties aux agents.-----

--- Je regardais le chiffre d'affaire, les bénéfices.-----

--- Je savais qu'il y avait des différences de prix entre les agents et les filiales mais sans en connaître le détail.-----

--- **QUESTION:** Peut on considérer que les produits destinés à l'approvisionnement du marché russe par le circuit parallèle mis en place via PARMOBEL étaient vendus à des conditions tarifaires anormalement basses ?-----

--- **REPONSE:** Je n'ai jamais vu les conditions tarifaires.-----

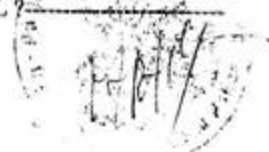
--- **QUESTION:** N'aurait-il pas été plus rentable pour le groupe L'OREAL d'augmenter les volumes vendus par le biais de la société TEMTRADE que d'organiser un circuit parallèle?-----

--- **REPONSE:** Nous avons toujours demandé à TEMTRADE de développer ses affaires. Mais MERCUN savait travailler du temps des « barter » et il n'avait pas su s'adapter à la distribution classique.-----

--- **QUESTION:** Le circuit d'approvisionnement parallèle organisé a-t-il causé un préjudice commercial au groupe L'OREAL ?-----



Jm



D00381

Suite au PV déposition de M. Gérard GUYOT-JEANNIN Feuille N°6

--- REPONSE: Je ne saurais pas vous dire. Ce genre de choses se voit sur le long terme, car un tel système peut nuire à l'image de notre marque.-----

--- C'est donc impossible à quantifier.-----

--- QUESTION: M. MERCUN affirmait pourtant à plusieurs reprises que la rentabilité du circuit parallèle mis en place via PARMOBEL était moins bonne que celle générée par les ventes à Temtrade dans le cadre du circuit officiel, il évaluait à ce titre le "manque à gagner" subi par le groupe L'OREAL à 56,368 Millions \$ sur la période 94/99, qu'en pensez-vous?---

--- REPONSE: Je ne suis pas d'accord avec le fait que ces produits seraient venus exclusivement de PARMOBEL, ils venaient du monde entier.-----

--- Quant au travail que MERCUN aurait pu fournir, nous lui avons demandé à plusieurs reprises de développer son activité ce qu'il n'a jamais fait, il était incapable de vendre plus.-----

--- Je dirais même que si un marché parallèle s'est développé, c'est qu'il y avait une forte demande russe à laquelle M. MERCUN n'a pas pu répondre.-----

--- QUESTION: Pouvez-vous nous relater le déroulement de la réunion qui a eu lieu à Dubai en présence de M. OWEN JONES au début de l'année 1999 au cours de laquelle le circuit parallèle vers la Russie a été évoqué?-----

--- REPONSE: Je n'ai pas souvenir que la Russie ait été évoquée particulièrement au cours de cette réunion.-----

--- SUR TEMTRADE:-----

--- QUESTION: Il ressort de nos investigations que la société TEMTRADE a opéré dans le cadre d'opérations de clearing/barter de 1982 à 1993 puis dans le cadre d'un contrat de distribution de 1994 à 1999, est-ce exact?-----

--- REPONSE: Sur le principe oui mais je ne suis pas certain pour les dates.-----

--- QUESTION: De nos constatations, il ressort que le montant des achats effectués par TEMTRADE auprès de PBI, en moyenne annuelle sur les périodes considérées, s'établissait à 97.865.083,33 FF pour la période 1982/1993 (barter/clearing) et à 25.359.666,67 FF sur la période 1994/1999 (contrat de distribution).-----

--- Ces chiffres vous semblent-ils conformes à la réalité?-----

--- REPONSE: Sur le principe de la chute du chiffre, il me semble que la chute était encore plus importante que cela.-----

--- Il y a eu une chute énorme du chiffre d'affaire réalisé en Russie.-----

--- QUESTION: Comment s'explique cette baisse importante du volume d'achats effectués par la société TEMTRADE après 1993?-----

--- REPONSE: M. MERCUN n'a pas su s'adapter au nouveau système de commercialisation.-----

--- QUESTION: Lors de sa déposition, M. Serge GUISET expliquait le développement d'un marché parallèle russe parce que la société TEMTRADE était moins efficace dans le cadre d'une distribution classique que dans le cadre d'opérations de barter, il nous déclarait ainsi "les résultats de M. MERCUN et de la société TEMTRADE étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme, nous avons donc vu dans ce fait une opportunité commerciale, de chiffres et de compensation de ce que M. MERCUN ne faisait pas."-----

--- Êtes vous d'accord avec cette analyse de la situation?-----

--- REPONSE: oui.-----

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier Public du Greffe

D00382

Suite au PV déposition de M. Gérard GUYOT-JEANNIN Feuille N°7

--- QUESTION: Ne peut-on penser à l'inverse que les résultats de la société TEMTRADE étaient moindres en raison de l'existence d'un circuit d'approvisionnement parallèle qui lui aurait nuï ?-----

--- REPONSE: Je dirais que « l'appel d'air » a existé du fait de l'inactivité de M. MERCUN face à la taille du marché russe.-----

--- QUESTION: Nous vous présentons, placé sous scellé GARCIA1 cote 102 un tableau intitulé "RUSSIE, PLAN DE DEVELOPPEMENT A 3 ANS", qui est l'auteur de ce tableau ?-----

--- REPONSE: Je dirais qu'il peut avoir été établi par la zone pays de l'est -----

--- QUESTION: Pouvez-vous nous commenter les différentes rubriques et données portées sur ce tableau en commençant par nous indiquer à quelles entités correspondent les mentions "Agent actuel", "Autres circuits" et "nouveau distributeur" ?-----

--- REPONSE: Le nouveau distributeur correspond à STAR BEAUTE, agent actuel à MERCUN et autre circuit doit correspondre à autre filière d'approvisionnement, cela peut faire référence à du parallèle ,peut-être par PARMOBEL.-----

--- QUESTION: Les résultats sur les exercices 98, 99, 00 furent-ils conformes aux éléments figurant sur ce tableau ?-----

--- REPONSE: Je ne saurais pas vous le dire.-----

--- J'ai juste souvenir que les résultats de la Russie n'étaient pas bons.-----

--- QUESTION: Savez-vous comment a évolué l'activité de la société TEMTRADE depuis la rupture des contrats avec le groupe L'OREAL ?----

--- REPONSE: Je ne sais pas , j'ai perdu tout contact avec M. MERCUN-----

--- QUESTION: Une augmentation des ventes a-t-elle été constatée depuis le changement de distributeur pour la zone Russie ?-----

--- REPONSE: Il y avait du mieux globalement car il y avait une professionnelle à savoir MME KAWIAK mais qualitativement il a fallu que je les rappelle à l'ordre -----

--- C'était mieux effectivement et cela correspondait à l'évolution d'un marché qui était en train d'évoluer après une période creuse.-----

--- QUESTION: Lors de sa déposition en date du 26/09/2007, M. GUISSSET nous indiquait: "M. NEKRASSOV est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins. Mais MERCUN ne voulait pas travailler avec lui, s'agissant d'un concurrent." -

--- Est-ce exact ?-----

--- REPONSE: Je me souviens qu'il avait été demandé à M. MERCUN d'ouvrir la distribution qui émergeait en Russie. Je ne peux pas vous dire si cela concernait directement M. NEKRASSOV et ses magasins.-----

--- QUESTION: De quelle manière s'est opérée la mise en place d'un partenariat avec M. NEKRASSOV et la société ARBAT ?-----

--- REPONSE: Je peux juste vous indiquer que j'ai rencontré M. NEKRASSOV après le changement d'agent. M. NEKRASSOV distribuait nos produits dans un magasin que j'ai vu à Moscou. -----

--- QUESTION: Est-ce qu'un partenariat existait avec M. NEKRASSOV dans le cadre de l'approvisionnement du marché gris?-----

--- REPONSE: Je ne sais pas.-----

--- SUR LA DISSIMULATION DU CIRCUIT AU SEIN DU GROUPE L'OREAL:-----

--- QUESTION: Lors de leurs dépositions respectives, MM. LOUSTALAN et SANCHEZ indiquaient en substance avoir "découvert"

Copie certifiée conforme
L'Officier du Procès Verbal




D00383

Suite au PV déposition de M. Gérard GUYOT-JEANNIN Feuille N°8

par eux mêmes l'existence de ce circuit parallèle et avoir en 1996 vainement tenté d'informer et alerter les dirigeants de PBI, est-ce exact ?--

--- **REPONSE:** C'est vraisemblable, ils nous ont alerté qu'il y avait en Russie des produits parasitaires.-----

--- **QUESTION:** A la lecture des documents en notre possession, il semble plutôt que M. SANCHEZ ne remettait pas en cause le circuit d'approvisionnement parallèle en soi mais plutôt les risques de "diversion" vers d'autres pays notamment les Etats Unis, est-ce exact ?-----

--- **REPONSE:** Il nous a alerté sur le fait que des produits retrouvés un peu partout dans le monde hors circuit officiel provenaient du moyen orient.-----

--- Quant à savoir s'il y a eu un circuit spécifique russe, je n'en sais rien. -

--- **QUESTION:** Y-a-t-il eu une volonté de la part des dirigeants de PARMOBEL et/ou de PBI, ou de la direction générale, de dissimuler l'existence même de ce circuit vis à vis de leur hiérarchie ou des structures de contrôle interne ?-----

--- **REPONSE:** Je ne pense pas. Mais moi je ne me souviens pas d'avoir été informé de cela -----

--- **SUR L'INTEGRATION COMPTABLE:**-----

--- **QUESTION:** De quelle manière les résultats générés par les ventes opérées à travers ce circuit parallèle étaient-elles intégrées comptablement ?-----

--- D'un point de vue local au niveau de PARMOBEL ?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.-----

--- Au niveau de PBI?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.-----

--- De manière consolidée au niveau du groupe ?-----

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.-----

--- Au niveau de ce qui nous été présenté dans la division j'avais un tableau mensuel qui indiquait le chiffre d'affaire de chaque filiale. -----

--- Une fois par an nous avions les comptes d'exploitation. -----

--- Dans le rapport annuel rien n'est détaillé, les chiffres étaient donnés par zone mais toutes divisions confondues, les marques n'étaient pas distinguées.-----

--- Même pour moi ce rapport annuel était illisible.-----

--- **QUESTION:** Est-ce à dire qu'il n'était pas lisible pour les actionnaires de L'OREAL SA qu'une partie du chiffre d'affaires de la division produits de luxe de L'OREAL s'effectuait au travers d'un circuit parallèle ?-----

--- **REPONSE:** Je souris vu l'importance du parallèle mondial de L'OREAL et de la profession en général cela n'apporterait pas grand chose à la bonne information des actionnaires.-----

--- Cela était déjà invisible à mon niveau, donc pour les actionnaires c'est complètement noyé.-----

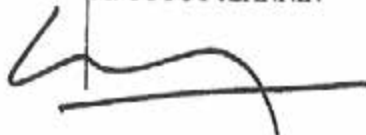
--- Je tiens à ajouter en conclusion que pour moi le souci le plus important au niveau de L'OREAL était la contrefaçon. »-----

--- Après lecture faite par lui-même, M. Gérard GUYOT-JEANNIN persiste et signe avec nous et notre assistante le présent ce jour, il est treize heures quinze-----

M. GUYOT-JEANNIN

L'Assistante

Le Lieutenant de Police





Gilles Weil

Ancien vice-président du groupe L'Oréal et DG de la division luxe.

Ancien président du conseil d'administration de Parmobel, Dubaï.

Procès-Verbal no 06/00053/104 D00407-00414 13 Avril 2008

Points principaux

Monsieur Weil, serment préalablement prêté de dire toute la vérité, rien que la vérité...

... a fait une déposition partialement fausse et mensongère.

Sur la mise en place des réseaux parallèles de vente des produits L'Oréal, il ressort de notre enquête qu'en marge du réseau de distribution officiel des produits L'Oréal en Russie par l'agent Temtrade, un circuit d'approvisionnement parallèle a fonctionné par le biais de la société Parmobel, située à Dubaï. Dans quelles circonstances et à quelle date avez-vous été informé de l'existence de ce circuit parallèle ?

J'ai rencontré M. Mercun en 1998 qui est venu se plaindre du marché parallèle en Russie. Nous avons signé un accord fin 1998 qui stipulait que nous nous donnerions un maximum de chances pour améliorer cette situation et que nous lui donnerions une compensation de l'ordre de 20 millions de francs. Comme il n'était pas suffisamment efficace dans la distribution de nos produits en Russie nous avons fini par résilier son contrat.

Quel fut votre rôle précis dans sa mise en place ?

Il a été nul car je n'ai jamais été opérationnel. Je n'ai jamais donné de consignes ou de directives dans ce sens. D'autant que nous nous sommes toujours battus pour combattre le marché parallèle, nous avons marqué nos produits ce qui a eu un coût financier.

* *

Le 26/09/2007 M. Guisset nous déclarait : « On ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, en revanche la Direction Générale, que ce soit M. Weil, M. Guyot-Jeannin, M. Cabane nous ont encouragés à laisser faire. En fait on nous demande de faire qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de Mercun. » Ces déclarations sont-elle conformes à la réalité quant aux instructions de la Direction Générale ?

Je ne crois pas que j'ai donné des instructions en ce sens, nous étions dans bonne période à cette époque et je ne vois pas en quoi de telles pratiques auraient été nécessaires.

Quant à l'inefficacité de M. Mercun et de la société Temtrade ?

Il s'est retrouvé dans une situation nouvelle, de concurrence forte avec l'ouverture de chaînes de parfumeries qui n'existaient pas avant et qui avaient beaucoup de grandes marques à vendre. M. Mercun n'a lui conservé que trois points de ventes avec uniquement nos produits. Mais pour autant il n'y pas eu de moyens mis en place pour que nos produits se retrouvent dans ces nouveaux point de vente à l'insu de M. Mercun.

* *

SUR LE PRIX DE VENTE DES PARFUMS

Il ressort de nos investigations qu'en 2004, les tarifs des produits L'Oréal (prix départs Paris) s'établissaient, en partant d'une base 100 tarif catalogue OAPLI, de la manière suivante (source : scellé MERY UN cotes 20 et 21) :

Distributeur : 70 à 88

Agent : 42 à 50

Filiale : 20 à 30

Cette structure des prix est-elle comparable avec celle qui était en vigueur entre 1997 et 2000, notamment pour l'agent Temtrade et la filiale Parmobel ?

Je pense qu'en termes de rapports, cela devait être de cet ordre effectivement.

... ces éléments semblent infirmer le fait évoqué par M. Mercun que les produits destinés à l'approvisionnement du marché gris étaient vendus à des prix dérisoires par PBI à Parmobel, puis par Parmobel aux différents « acteurs » du circuit (Fitra, Socodile, Massoud), qu'en pensez-vous ?

Oui apparemment.

* *

Lors de sa déposition en date du 26/09/2009, M. Guisset nous indiquait : « M. Nekrasov est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins. Mais Mercun ne voulait pas travailler avec lui, s'agissant d'un concurrent ». Est-ce exact ?

Oui.

De quelle manière s'est opérée la mise en place d'un partenariat avec M. Nekrasov et la société Arbat ?

M Guisset était la personne qui gérait ce rapport à l'époque. Il a dû négocier l'ouverture d'un ou deux points de vente avec notre nouvel agent. Les relations avec Nekrasov ont débuté avec le nouvel agent. Nous n'en avons jamais eu lui du temps de Mercun.

* *

Pièce No 16

D00407



Ministère de l'Intérieur, de l'Outre-Mer et des Collectivités Territoriales

DIRECTION GENERALE DE LA POLICE NATIONALE

DIRECTION CENTRALE DE LA POLICE JUDICIAIRE

-oOo-

N° 06/00053/104

AFFAIRE :

C/ X...

Abus de confiance, Blanchiment par apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit.

OBJET :

Déposition de M. Gilles WEIL, ancien Vice-Président du groupe l'Oréal et DG de la division luxe

PROCES - VERBAL

L'An deux mil huit,

Le Trois avril,

à Dix heures.

Nous, Christophe MARAIS
Lieutenant de Police
En fonction à la

Sous-Direction de la Lutte contre la
Criminalité Organisée et la Délinquance Financière.
Division Nationale des Investigations Financières

--- Officier de Police Judiciaire en résidence au Ministère de l'Intérieur 11, rue des Saussaies 75008 PARIS.-----

--- Nous trouvant au service.-----

--- Agissant en vertu et pour l'exécution des Commissions Rogatoires N° 5/06/23 délivrées:-----

--- le 09 août 2006 et le 28 juin 2007 par Monsieur Jean-Marc CATHELIN, Vice-Président chargé de l'Instruction au Tribunal de Grande Instance de NANTERRE, appelé à d'autres fonctions.-----

--- le 31 octobre 2007 et le 05 février 2008 par Mme Charlotte BILGER, Juge d'Instruction au Tribunal de Grande Instance de NANTERRE informant contre X... des chefs d'Abus de confiance et Blanchiment par apport de concours à une opération de placement de dissimulation ou de conversion du produit d'un crime ou d'un délit.-----

--- Partie civile: M. MERCUN Janez.-----

--- Vu les articles 81, 151 et suivants du Code de Procédure Pénale.-----

--- Assisté du Lieutenant de Police Isabelle BORIES du service.-----

--- Avons mandé et constatons que se présente devant nous le ci-après dénommé, à qui exhibons les Commissions rogatoires en notre possession, lequel, serment préalablement prêté de dire toute la vérité, rien que la vérité et de n'être ni parent, ni allié, ni au service des parties, dépose comme suit:-----



C

D00408

Suite au PV déposition de M. Gilles WEIL. Feuillelet N°2

SUR SES ETUDES ET SON PARCOURS PROFESSIONNEL

--- Je suis rentré en septembre 1969 chez l'Oréal.-----
 --- J'étais jeune chef de produit durant deux ans.-----
 --- Je suis parti en Italie en 1971 pour assister le DG de la filiale italienne.-
 --- Je suis rentré en 1976 pour prendre la direction du marketing international de Lancôme.-----
 --- Fin 1983 je suis parti au japon pour prendre la direction générale de la filiale japonaise.-----
 --- Je suis rentré en 1988 et j'ai pris la direction internationale de lancôme.
 --- En 1991 j'ai pris la direction générale de la division luxe et la vice-présidence du groupe;-----
 --- J'y suis resté jusqu'à 2005 date de mon départ en retraite.-----

SUR LES FAITS:

--- **QUESTION:** Pouvez-vous nous indiquer quelles étaient vos fonctions précises au sein du groupe L'Oréal pour les années 1997 à 2000?-----

--- **REPONSE:** Comme vice-président je m'occupais de la stratégie du groupe l'oreal au sein du comité de direction composé de 12 personnes, des ressources humaines, des voyages avec le président dans les différents pays, des séminaires de travail, des réunions mensuelles avec le Président. Cela représentait le tiers de mon temps.-----

--- En temps que DG j'avais un comité de direction plus large composé de 14 personnes, les patrons des différentes marques, des différentes zones et de certains grands pays. Nous définissions les stratégies, nous appliquions des délégations de responsabilités aux différents personnes opérationnelles.-----

--- Je dépendais directement du Président.-----

SUR LA MISE EN PLACE DES RESEAUX PARALLELES DE VENTE DES PRODUITS L'OREAL:

--- **QUESTION:** Il ressort de notre enquête qu'en marge du réseau de distribution officielle des produits L'OREAL en Russie par l'agent TEMTRADE, un circuit d'approvisionnement parallèle a fonctionné par le biais de la société PARMOBEL, située à Dubai.-----

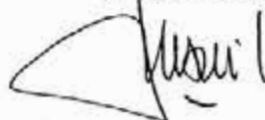
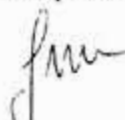
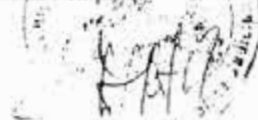
--- Dans quelles circonstances et à quelle date avez-vous été informé de l'existence de ce circuit parallèle ?-----

--- **REPONSE:** J'ai rencontré M. MERCUN en 1998 qui est venu se plaindre du marché parallèle en Russie. Nous avons signé un accord fin 1998 qui stipulait que nous nous donnerions un maximum de chances pour améliorer cette situation et que nous lui donnerions une compensation de l'ordre de 20 millions de francs.-----

--- Comme il n'était pas suffisamment efficace dans la distribution de nos produits en Russie nous avons fini par résilier son contrat.-----

--- **QUESTION:** Quel fût votre rôle précis dans sa mise en place ?-----

Exp. n° 100
L. 17/01/2004

D00409

Suite au PV déposition de M. Gilles WEIL. Feuillet N°3

--- **REPONSE:** Il a été nul car je n'ai jamais été opérationnel
--- Je n'ai jamais donné de consignes ou de directives dans ce sens.....
--- D'autant plus que nous nous sommes toujours battus pour combattre le marché parallèle, nous avons marqué nos produits ce qui a eu un coût financier

--- **QUESTION:** Lors de sa déposition en date du 25/01/2007, M. CARROBOURG faisait les déclarations suivantes que nous vous demandons de bien vouloir commenter: "La mise en place de ce système a commencé en 1996 à la demande de la direction générale, Gilles WEIL, M. CABANE, M. GUYOT-JEANNIN, M. FROLET. Nous étions dans le dernier trimestre 1996, la division des produits de luxe dirigée par M. WEIL avait dû mal à réaliser le chiffre d'affaires de l'année. M. FROLET avait réuni l'ensemble des cadres travaillant chez PBI et le mot d'ordre était simple; « faire feu de tout bois ».....

--- **REPONSE:** Si M. FROLET a dit cela, ce n'est pas avec mon accord.--
--- En 1996 je ne me souviens pas qu'il y ait eu de problèmes particuliers avec le chiffre d'affaire., d'autant plus que le chiffre de l'agent russe était très minime par rapport au chiffre d'affaire de la division.....

--- **QUESTION:** M. CARROBOURG ajoutait: "Début 1997, la direction générale a décidé d'organiser elle-même l'approvisionnement du marché gris en Russie [...] il a été décidé de passer par notre filiale PARMOBEL sise à Dubai. J'ai eu les instructions par M. GUISET qui les tenait certainement de M. WEIL et M. FROLET.".....

---Est-ce exact ?
--- **REPONSE:** Non. De toute manière dans mon esprit, les difficultés avec M. MERCUN n'ont commencé qu'à partir de 1998

--- **QUESTION:** A la question "Selon vous les dirigeants de L'Oréal étaient-ils informés depuis le début de l'approvisionnement du marché gris en Russie par L'ORéal via PARMOBEL et FITRA notamment" M. CARROBOURG répondait: "M. Gilles WEIL a lui été impliqué dès le début".....

--- **REPONSE:** C'est faux et je ne vois pas comment il peut affirmer une chose pareille d'autant que je n'ai rencontré M. CARROBOURG que très rarement.....

--- Je n'avais affaire qu'à M. GUYOT JEANNIN qui était directeur international de PBI et M. GUISET qui était directeur de la zone agents.

--- **QUESTION:** Quel était l'intérêt pour le groupe L'OREAL de développer ce circuit d'approvisionnement parallèle ?.....

--- **REPONSE:** Aucun. Cela aurait mis en difficulté la suite de nos opérations en Russie., nous aurions dégradé notre image pour le futur.....

--- **QUESTION:** Le 26/09/2007, M. GUISET nous déclarait: "on ne nous a jamais demandé de manière claire de développer le marché gris, en revanche la Direction Générale, que ce soit M. WEIL, M. GUYOT-JEANNIN, M. CABANE nous ont encouragé à laisser faire.....

--- En fait on nous demande de faire ce qu'il faut pour réaliser nos chiffres par tout moyen en palliant à l'inefficacité de MERCUN.".....

--- Ces déclarations sont-elles conformes à la réalité,

--- Quant aux instructions de la Direction Générale ?.....

--- **REPONSE:** Je ne crois pas que j'ai donné des instructions en ce sens, nous étions dans une bonne période à cette époque et je ne vois pas en quoi de telles pratiques auraient été nécessaires.....

--- Quant à l'inefficacité de M. MERCUN et de la société TEMTRADE ?.....

Copie certifiée conforme à l'original.
L'Officier de justice.

D00410

Suite au PV déposition de M. Gilles WEIL. Feuillet N°4

--- **REPONSE:** Il s'est retrouvé dans une situation nouvelle, de concurrence forte avec l'ouverture des chaînes de parfumeries qui n'existaient pas avant et qui avaient beaucoup de grandes marques à vendre.

--- M. MERCUN n'a lui conservé que trois points de ventes avec uniquement nos produits.

--- Mais pour autant il n'y a pas eu de moyens mis en place pour que nos produits se retrouvent dans ces nouveaux points de vente à l'insu de M. MERCUN.

--- **QUESTION:** Nous vous présentons, placé sous scellé GARCIA/1 cotes 8 à 11 un document qui vous est adressé ainsi qu'à MM. GUISET, SANCHEZ, GUYOT-JEANNIN et FROLET le 16/04/1996 par M. Jean Claude BONNEFOI, Managing Director de la société PARMOBEL relatif le marché parallèle russe.

--- A la lecture de ce document il apparaît clairement que les circuits d'approvisionnement parallèles de la Russie via la filiale de L'Oréal PARMOBEL étaient connus de tous, est-ce exact?

--- **REPONSE:** Oui il semble que l'information circulait effectivement. --- Je n'ai pas souvenir de cette information. J'étais destinataire de ce courrier mais pour information seulement.

--- Ce marché des agents n'était pas pour moi une priorité.

--- Mon attention était portée sur l'Amérique du nord, sur l'Asie et notamment le Japon et non sur un agent modeste.

--- La délégation que j'avais donné à M. GUYOT JEANNIN et à M. GUISET à ce niveau était forte.

--- A la lecture de ce document je ne peux que dire qu'il y a certainement eu quelque chose d'organisé en Russie. A l'époque je n'en avais pas connaissance.

--- Je ne sais pas par qui, peut-être par des commerciaux.

--- **QUESTION:** M. BONNEFOI fait référence à des erreurs d'aiguillage, pouvez-vous nous apporter de plus amples éléments à ce sujet?

--- **REPONSE:** Cela veut probablement dire que des produits qui devaient être vendus à un agent dans le cadre de ce marché gris sont partis ailleurs.

--- **QUESTION:** Il ressort de notre enquête que le circuit d'approvisionnement du marché gris russe s'opérait par la vente d'un stock de produits situé à DUBAI, ce stock était détenu par la filiale PARMOBEL qui recevait les commandes des sociétés FITRA, MASSOUD, SOCODILE, affiliées à la famille CHALOUB, est-ce exact et existait-il d'autres intermédiaires que ceux cités ou un quelconque autre circuit d'approvisionnement?

--- **REPONSE:** Je ne sais pas.

--- Je connais la famille CHALOUB. M. CHALOUB était notre agent pour le moyen orient.

--- Les sociétés FITRA, MASSOUD, SOCODILE ne m'évoquent rien par contre.

--- **QUESTION:** Existait-il un circuit d'approvisionnement hors PARMOBEL, c'est à dire des ventes opérées directement par PBI à des intermédiaires chargés d'écouler les produits sur le marché russe?

--- **REPONSE:** Non, pas à ma connaissance.



Handwritten signature: Guil

Handwritten signature: Jean



D00411

Suite au PV déposition de M. Gilles WEIL Feuille N°5

---SUR LE PRIX DE VENTE DES PARFUMS :-----

--- QUESTION: Pouvez-vous nous indiquer quels étaient les ordres de prix d'achat, et donc de marges, consenties par le groupe L'OREAL à ses intermédiaires selon qu'il s'agissait de filiales, d'agents, de distributeurs ?--

--- REPONSE: Globalement les agents achètent plus chers les produits à PBI qu'une filiale. La différence est probablement de l'ordre de 20% plus cher. Elle s'explique notamment car la filiale est une structure plus importante qui a plus de frais qu'un agent.-----

--- QUESTION: Quelles étaient à votre connaissance les conditions tarifaires accordées à M. JANEZ MERCUN et la société TEMTRADE ?:----

--- REPONSE: Je ne sais pas.-----

--- QUESTION: Quelles étaient les conditions tarifaires accordées à PARMOBEL ?-----

--- REPONSE: Je ne sais pas.-----

--- QUESTION: Il ressort de nos investigations qu'en 2004, les tarifs des produits L'OREAL (prix départs Paris) s'établissaient, en partant d'une base 100 tarif catalogue OAPLI, de la manière suivante (source: scellé MERY UN cotes 20 et 21): -----

--- Distributeur: 70 à 88,-----

--- Agent: 42 à 50,-----

--- Filiale: 20 à 30,-----

--- Cette structure des prix est-elle comparable avec celle qui était en vigueur entre 1997 et 2000, notamment pour l'agent TEMTRADE et la filiale PARMOBEL ?-----

--- REPONSE: Je pense qu'en termes de rapports, cela devait être de cet ordre effectivement.-----

--- QUESTION: Peut-on considérer que les produits destinés à l'approvisionnement du marché russe par le circuit parallèle mis en place via PARMOBEL étaient vendus à des conditions tarifaires anormalement basses ?-----

--- REPONSE: Je ne sais pas mais il n'y a pas de raison qu'il y ait des différences. Nos tarifs étaient révisés régulièrement.-----

--- Le tarif fait par exemple à PARMOBEL par PBI est immuable.-----

--- Concrètement pour PBI il n'y a donc pas de différence entre le fait que que le produit soit vendu dans le circuit traditionnel ou dans le circuit parallèle. PBI ne subit aucun préjudice commercial à ce niveau.-----

--- QUESTION: Nous vous présentons, placé sous scellé GARCIA UN cotes 86 à 88, un document intitulé "Russes et autres problèmes". En cote 87, figure un tableau comparatif de divers prix de vente des différents produits PALOMA PICASSO, pouvez-vous nous commenter ces différentes conditions tarifaires ?-----

--- REPONSE: Non je ne saurais pas vous en faire un commentaire.-----

--- QUESTION: N'aurait-il pas été plus rentable pour le groupe L'OREAL d'augmenter les volumes vendus par le biais de la société TEMTRADE plutôt que de favoriser un circuit d'approvisionnement parallèle?-----

--- REPONSE: Notre ambition était que TEMTRADE ouvre la distribution aux nouveaux points de distribution russes ce qu'il n'a jamais voulu faire. Dans ce cas il n'y aurait jamais eu aucun problème.-----

--- Il n'a pas voulu augmenter les volumes de ventes.-----

--- QUESTION: Le circuit d'approvisionnement parallèle a-t-il causé un préjudice commercial au groupe L'OREAL ?-----

Copie certifiée vraie
L'Officier de la Brigade

[Signature]

[Signature]



D00412

Suite au PV déposition de M. Gilles WEIL Feuille N°6

--- **REPONSE:** Non. Lancôme est une des marques leader sur le marché russe.

--- Il n'y a pas eu de préjudice ni commercial ni en termes d'image.

--- **QUESTION:** M. MERCUN affirmait pourtant à plusieurs reprises que la rentabilité du circuit parallèle mis en place via PARMOBEL était moins bonne que celle générée par les ventes à Temtrade dans le cadre du circuit officiel, il évaluait à ce titre le "manque à gagner" subi par le groupe L'OREAL à 56,368 Millions \$ sur la période 94/99, qu'en pensez-vous ?

--- **REPONSE:** Je pense qu'il a tort. Nous sommes un groupe sensible aux résultats commerciaux et nous n'aurions jamais fait une chose pareille.

--- **QUESTION:** Nous vous présentons, sous scellé GARCIA 2 en cote 53 un tableau intitulé "Comparaison de prix avec les mentions « Parmobel et Fitra doc" et «temtrade SA prix d'achat et export ». Il apparaît par exemple que le produit «Anais edt vapo 30 ml réf. 51204/6 est vendu par PBI à Parmobel 2,78 USD et 5,68 USD à Temtrade. Puis Parmobel revend ce même produit à Fitra au prix de 6,56 USD. Est-ce exact ?

--- **REPONSE:** Je ne sais pas quels étaient les prix, je ne peux vous dire si ce tableau est exact.

--- **QUESTION:** A travers cet exemple, on peut donc constater que le prix de vente PBI/TEMTRADE est inférieur au prix de vente PARMOBEL/FITRA, était-ce valable pour tous les produits ?

--- **REPONSE:** Je suis d'accord avec l'analyse mais je ne sais pas si c'était valable pour tous les produits.

--- **QUESTION:** Ces éléments semblent infirmer le fait évoqué par M. MERCUN que les produits destinés à l'approvisionnement du marché gris étaient vendus à des prix dérisoires par PBI à PARMOBEL, puis par PARMOBEL aux différents "acteurs" du circuit (FITRA, SOCODILE, MASSOUD), qu'en pensez-vous ?

--- **REPONSE:** Oui apparemment.

--- **QUESTION:** A l'inverse, nous vous présentons sous scellé GARCIA/2 cotes 57 à 67 trois tableaux comparatifs des prix de vente entre PBI et MASSOUD et entre PBI et TEMTRADE accompagnés des factures correspondantes datées de 1999. A la lecture de ces documents il apparaît que les prix de ventes de PARMOBEL à MASSOUD pour l'année 1999 sont très inférieurs aux prix de vente de PBI à TEMTRADE, comment expliquer ce fait ?

--- **REPONSE:** Je le constate mais je ne sais pas l'expliquer.

--- Il faudrait voir les quantités, voir s'il s'agit de fin de séries.

--- **QUESTION:** Les prix relevés dans ces tableaux sont ceux de l'année 1999, soit après la venue de M. OWEN JONES à Dubai et l'instruction faite aux dirigeants de PBI et PARMOBEL de cesser ces opérations relatives au marché gris, cela peut-il avoir une répercussion sur le prix de vente pratiqué par PARMOBEL à ce moment là dans le cadre d'une logique de "déstockage" ?

--- **REPONSE:** Ce n'était pas les consignes. Mais M. OWEN JONES ayant dit d'arrêter ces opérations lors d'une réunion préalable il est possible qu'un reliquat de produits soit parti à des prix de reliquat.

--- **SUR TEMTRADE:**

--- **QUESTION:** Il ressort de nos investigations que la société TEMTRADE a opéré dans le cadre d'opérations de clearing/barter de 1982 à 1993 puis dans le cadre d'un contrat de distribution de 1994 à 1999 est-ce exact ?

--- **REPONSE:** Oui.

D00413

Suite au PV déposition de M. Gilles WEIL Feuille N°7

--- QUESTION: De nos constatations, il ressort que le montant des achats effectués par TEMTRADE auprès de PBI, en moyenne annuelle sur les périodes considérées, s'établissait à 97.865.083,33 FF pour la période 1982/1993 (barter/clearing) et à 25.359.666,67 FF sur la période 1994/1999 (contrat de distribution).-----

--- Ces chiffres vous semblent-ils conformes à la réalité ?-----

--- REPONSE: Oui.-----

--- QUESTION: Comment s'explique cette baisse importante du volume d'achats effectués par la société TEMTRADE après 1993 ?-----

--- REPONSE: Il avait sur la première période le monopole des ventes sur le marché russe via le circuit officiel de la nomenclatura. Quand le marché russe s'est ouvert il a dû ouvrir ses propres boutiques, il en avait trois. Cette mise en concurrence ne lui a pas été bénéfique.-----

--- QUESTION: Lors de sa déposition, M. Serge GUISSSET expliquait le développement d'un marché parallèle russe parce que la société TEMTRADE était moins efficace dans le cadre d'une distribution classique que dans le cadre d'opérations de barter, il nous déclarait ainsi "les résultats de M. MERCUN et de la société TEMTRADE étaient loin d'être satisfaisants alors que la demande y était énorme, nous avons donc vu dans ce fait une opportunité commerciale, de chiffres et de compensation de ce que M. MERCUN ne faisait pas."-----

--- Êtes vous d'accord avec cette analyse de la situation ?-----

--- REPONSE: Je pense que oui. Lui étant responsable de sa zone et ne voulant pas perdre pied, il a dû prendre des mesures pour limiter des dégâts.-----

--- QUESTION: Ne peut-on penser à l'inverse que les résultats de la société TEMTRADE étaient moindres en raison de l'existence d'un circuit d'approvisionnement parallèle qui lui aurait nui ?-----

--- REPONSE: Non. Le vrai problème était l'ouverture du marché et l'ouverture d'autres points de vente importants notamment ceux de M. NEKRASSOV dont M. MERCUN n'a pas voulu se rapprocher.-----

--- QUESTION: Nous vous présentons, placé sous scellé GARCIA1 cote 102 un tableau intitulé "RUSSIE, PLAN DE DEVELOPPEMENT A 3 ANS", qui est l'auteur de ce tableau ?-----

--- REPONSE: Normalement c'est M. GUISSSET qui est responsable de la zone. L'autre auteur ne peut être que M. GUYOT JEANNIN.-----

--- QUESTION: Les résultats sur les exercices 98, 99, 00 furent-ils conformes aux éléments figurant sur ce tableau ?-----

--- REPONSE: En fait le démarrage de STAR BEAUTE a été lent. Il a dû commencer par ouvrir 15 points de vente.-----

--- Je n'ai pas en tête les chiffres d'affaires mais ils étaient moindres que ceux espérés sur le tableau.-----

--- QUESTION: Savez-vous comment a évolué l'activité de la société TEMTRADE depuis la rupture des contrats avec le groupe L'OREAL ?-----

--- REPONSE: Non, je n'en ai aucune idée.-----

--- QUESTION: Une augmentation des ventes a-t-elle été constatée depuis le changement de distributeur pour la zone Russie ?-----

--- REPONSE: Il y a eu une montée des ventes effectivement.-----

--- La première année avec le nouvel agent nous devions être à environ 17 millions de francs et la dernière année où j'étais présent nous étions aux alentours des 40 millions de francs.-----

--- Quand je suis parti notre filiale commençait à constater. Je n'ai aucune idée des résultats.-----

Copie certifiée conforme à l'original
L'Officier de Justice Judiciaire.



D00414

Suite au PV déposition de M. Gilles WEIL. Feuillelet N°8

--- QUESTION: Lors de sa déposition en date du 26/09/2007, M. GUISSSET nous indiquait: "M. NEKRASSOV est un incontournable de la parfumerie dans les pays de l'Est, il a plus de 50 magasins. Mais MERCUN ne voulait pas travailler avec lui, s'agissant d'un concurrent." -

--- Est-ce exact ?-----

--- REPONSE: Oui-----

--- QUESTION: De quelle manière s'est opérée la mise en place d'un partenariat avec M. NEKRASSOV et la société ARBAT ?-----

--- REPONSE: M. GUISSSET était la personne qui gérait ce rapport à l'époque. Il a dû négocier l'ouverture d'un ou deux points de vente avec notre nouvel agent . Les relations avec NEKRASSOV ont débuté avec le nouvel agent . Nous n'en avons jamais eu avec lui du temps de MERCUN.

--- SUR LA DISSIMULATION DU CIRCUIT AU SEIN DU GROUPE L'OREAL:-----

--- QUESTION: Lors de leurs dépositions respectives, MM/ LOUSTALAN et SANCHEZ indiquaient en substance avoir "découvert" par eux mêmes l'existence de ce circuit parallèle et avoir en 1996 vainement tenté d'informer et alerter les dirigeants de PBI , est-ce exact ?--

--- REPONSE: Je n'en ai pas souvenir.-----

--- QUESTION: A la lecture des documents en notre possession, il semble plutôt que M. SANCHEZ ne remettait pas en cause le circuit d'approvisionnement parallèle en soi mais plutôt les risques de "diversion" vers d'autres pays notamment les Etats Unis, est-ce exact ?-----

--- REPONSE: Je ne sais pas. Je n'avais pas affaire à M. SANCHEZ et à peine à M. FROLET-----

--- QUESTION: Y-a-t-il eu une volonté de la part des dirigeants de PARMOBEL et/ou de PBI de dissimuler l'existence même de ce circuit vis à vis de leur hiérarchie ou des structures de contrôle interne ?-----

--- REPONSE: C'est impossible vis-à-vis du contrôle interne car il y a des audits régulièrement.-----

--- Pour le reste je n'ai pas eu les éléments réels de la mise en place de ce système mais sans pouvoir dire qu'il y ait eu une volonté délibérée de dissimuler les choses.-----

--- SUR L'INTEGRATION COMPTABLE:-----

--- QUESTION: De quelle manière les résultats générés par les ventes opérées à travers ce circuit parallèle étaient-elles intégrées comptablement de manière consolidée au niveau du groupe ?-----

--- REPONSE: Au niveau du groupe tout est globalisé, nous disposons d'un chiffre par zone sans plus de détail sur ce qui le compose.-----

--- Je n'ai rien à ajouter à part le fait que nous aurions dû nous séparer de M. MERCUN bien plus tôt, dès l'ouverture du marché russe."-----

--- Après lecture faite par lui-même, M. Gilles WEIL persiste et signe avec nous et notre assistante le présent ce jour, il est douze heures quinze.

M. WEIL

L'Assistante

Le Lieutenant de Police



Gilles Weil

[Signature]

[Signature]

XI

Documents

– Me J.-M. DEGUELDRE	
• Note à Pascal Castres Saint-Martin et Gilles Weil.....	290
– Guillaume SANCHEZ	
• Risque de diversion Moyen-Orient	294
– Vladimir NEKRASOV	
• Fax à Patrick Chalhoub, 30 Mai 1997	300
– Parmobel/Fitra	
• Contrat de prestation de services pour les entrepôts.....	303
– Janez MERCUN	
• Lettre à Gilles Weil, 24 Novembre 1997.....	309
– PBI / Temtrade	
• Avenant aux contrats Temtrade, 30 Janvier 1998	311
– PBI/Star Beauté	
• Contrat d'exclusivité, 20 Juin 1998.....	316
– PBI/Star Beauté	
• Convention de séquestre, 20 Juin 1998	333
– TEMTRADE	
• Attestation des investissements en Russie au 31 décembre 1998	335
– Janez MERCUN	
• Correspondance avec le Prof. Mencinger, Université de Ljubljana (Slovénie)	344

Me J.-M. DEGUELDRE

Note à Pascal Castres Saint-Martin et Gilles Weil

émis par: 33 01 44 61 80 61 CABINET JOURNEAU le 14/08/02 11:07 M4 NORM Pg: 2/4
13/08 '02 MAR 16:13 FAX 33 1 53 53 94 94 VEIL ARMFELT JOURDE 40045

JEAN-MARIE DEGUELDRE
Avocat au Barreau de Paris

P 80

LUC GRAMBLAT
Avocat au Barreau de Paris

P 80

SOCIÉTÉ CIVILE PROFESSIONNELLE D'AVOCATS
80, RUE DE CONGÈLLES - 75017 PARIS
TÉL. 01 42 48 10 10 - TÉLÉCOPIE 01 42 48 10 06

Direction Générale
06 JAN. 98
Parquet de Paris

NOTE

VEIL ARMFELT JOURDE
LA GARANDERIE
Avocats à la Cour
35, rue de Lisbonne
75008 PARIS
TÉL. : 01 53 53 53 53 - Fax : 01 53 53 53 53
Toque I T 06

Monsieur P. CASTRES SAINT MARTIN
Monsieur G. WEIL ←

I- RENDEZ-VOUS A GENEVE LE 18 DECEMBRE 1997

J'ai rencontré Monsieur MERCUN jeudi 18 décembre 1997.

- 1) Il semble qu'il se soit adressé au réseau CROWL pour évaluer les importations faites par PBI, en dérogation à son contrat d'importateur exclusif en U.R.S.S., et qu'il détienne des documents comptables émis à DUBAI.
- 2) De plus, les notes qui lui ont été remises (notes SANCHEZ, BONNEFOI) décrivent les mécanismes qui aboutissent à mettre sur le marché Russe des produits, portant ainsi atteinte à son droit de distributeur exclusif. Ces notes sont, de surplús, lorsqu'on les analyse, pleines d'inexactitudes.
- 3) Seuls trois pays, l'Ukraine, la Biélorussie, et la Russie, sont liés par un contrat d'exclusivité avec MERCUN jusqu'à la fin 1999, se terminant à cette date sans indemnité. Le contrat a été renouvelé avant 1996, sans qu'aucune réclamation ne soit faite par les parties.
- 4) Le marché Russe est une véritable passoire et il n'est pas possible d'en assurer l'étanchéité pour deux raisons :
 - Il n'existe pas de véritables circuits de distribution exclusive, sauf dans les grandes villes.
 - La demande est énorme et n'est pas satisfaite par ce réseau.



par: 33 01 44 61 80 61

CABINET JOUANNEAU

le 14/08/02 11:07 M NORM Pg: 3/4

tel: 33 1 53 53 94 94

le 13/08/02 16:10

046

13/08 '02 MAR 16:13 FAX 33 1 53 53 94 94

VEIL ARMFELT JOURDE

- Le réseau dominant est le réseau des kiosques qui existe partout en Russie et dans lequel se trouvent actuellement toutes les grandes marques de distribution sélective, ce que savait parfaitement MERCUN lorsqu'il a renouvelé le contrat.
- La marge pour l'importateur en Russie doit être obligatoirement faite à l'extérieur pour des raisons douanières et fiscales russes, puisque notamment la publicité et le marketing ne sont pas déductibles des profits.

En conséquence, l'approvisionnement du marché se fait sur le marché gris, notamment par le Moyen-Orient, l'Italie, la France, les USA, l'Allemagne, la Turquie, les Duty Free, etc....., c'est à dire là où les importateurs russes trouvent des produits devenant ainsi compétitifs, puisque ne payant pas les droits de douane.

Aujourd'hui, les ventes incriminées par MERCUN sont des ventes effectuées par la filiale PBI à DOUBAI qui vend à une société tierce, FITRA, pour éviter d'exposer une filiale l'OREAL et dont l'actionnaire est l'actionnaire minoritaire de la filiale de DUBAI.

Pour l'année 1997, elles s'élevaient à environ 100 millions de francs.

La filiale n'a jamais vendu, ou livré directement à l'U.R.S.S.; c'est la société FITRA qui achète et vend à des agents dans le Moyen-Orient, et vend également à des pays de l'ex-U.R.S.S., y compris la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine.

La complexité de ces importations rend impossible tout contrôle de mouvements de marchandises entre les ex-Républiques Soviétiques, et de fait PBI sera toujours accusé par MERCUN d'introduire en U.R.S.S. des produits PBI en violation de son contrat d'exclusivité.

Conclusion

1) L'exclusivité consentie contractuellement à MERCUN sur la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine par le contrat renouvelé par FROLET en 1996, n'a aucune réalité économique ou juridique et a été une erreur.

2) MERCUN connaît parfaitement ces problèmes du marché intérieur en Ukraine, en Biélorussie et en Russie, et essaie de profiter des documents en sa possession pour nous faire chanter.

par: 33 01 44 61 80 61

CABINET JOUANNEAU

le 14/08/02 11:07 A4 NORM Pg: 4/4

le 13/08/02 16:20 A4 NORM Pg: 6/10

recu de: 33 1 53 53 94 94

13/08 '02 MAR 16:14 FAX 33 1 53 53 94 94

VEIL ARMFELT JOURDE

II.- LE RESEAU DE MERCUN EN U.R.S.S.

- Mis en place avant la chute du communisme, en 1986, il est constitué de boutiques vendant initialement des produits exclusifs distribués par PBI. Il vend également des produits fabriqués par MERCUN sous ses propres Marques.
- Bien qu'un avenant ait accepté que MERCUN vende dans ces boutiques des produits de la concurrence, elles ne sont pas achalandées d'une façon moderne et, sauf investissements importants, ne sont plus aujourd'hui attrayantes.

La consommatrice Russe ne veut plus se voir imposer une marque dans un lieu de vente, mais veut, au contraire, choisir parmi les marques sélectives, comme partout dans le monde entier.

Cet état de fait a été parfaitement compris par des concurrents de MERCUN qui ont créé des boutiques semblables à celles existant en Occident qui se développent avec beaucoup de succès.

C'est cette distribution sélective naissante qui permettra à toutes les marques, dans quelques années, de se retirer des kiosques qui, comme nous l'avons dit, sont aujourd'hui encore le marché le plus important et où se trouvent toutes les marques.

III.- REMARQUES PREALABLES

Les rapports contractuels se sont dégradés et le contrat d'exclusivité ne pourra pas dans les faits être respecté.

En effet, MERCUN accuse PBI d'organiser des importations sauvages sur son territoire, mais de toute façon PBI ne peut pas les empêcher.

Ces importations se développeront tant que l'ex Union Soviétique n'aura pas organisé de distribution sélective.

Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, certains magasins sont actuellement contrôlés en Occident par des concurrents, et rien n'empêchait MERCUN de faire la même chose, sauf son incapacité.

IV.- LES PROPOSITIONS

IV.1.- Proposition à laquelle s'accroche MERCUN

- Poursuite du contrat d'exclusivité jusqu'à fin 1999.
- Indemnisation pour les importations sauvages faites par FITRA.

Cette indemnisation doit être pour lui de 7,3 millions de dollars : réduction des prix d'achat de 30 %, suppression de sa participation publicitaire (4,5 millions en 1997), délais de paiement portés à 180 jours.

- Arrêt total des sources d'approvisionnements sauvages (DUBAI, Italie, France, Etats-Unis).
- MERCUN veut être distributeur exclusif, mais cette situation d'exclusivité ne peut exister aujourd'hui sur le marché russe dont on a montré ci-dessus la complexité.

Inconvénients de cette proposition

- Le même chantage interviendra après le paiement des indemnités et recommencera à la fin du contrat, puisque ces importations subsisteront avec, ou sans l'accord de PBI.
- Les indemnités de MERCUN sont déraisonnables.

Rappelons que son chiffre d'affaires annuel est de 35 millions de francs, facturés par PBI.

Guillaume SANCHEZ

Risque de diversion Moyen-Orient

PROTECTION DES MARCHES

Chevilly, le 3 avril 1997

G. SANCHEZ

à

M. GUISET

cc

M. WEIL
M. GUYOT-JEANNIN
M. BONNEFOI

- PERSONNEL & CONFIDENTIEL -

RISQUE DE DIVERSION MOYEN-ORIENT

Suite à votre note du 27.02.97, j'ai accompagné M. BONNEFOI au MOYEN-ORIENT et nous avons essayé de circonscrire les facteurs de risque liés à notre activité dans cette région.

Je vous rends compte de cette première analyse en procédant circuit par circuit, car si l'intensité du risque varie d'un secteur à l'autre, aucun n'en est totalement exempt.

- 1/ Duty Free
- 2/ Marchés Locaux
- 3/ Russie (1996)
- 4/ Russie (1997)

- 5 -

OPERATIONS RUSSES (1996)

Amorcée en 1994 (1 M \$, 4 % du CA de PARMOBEL) cette activité a connu une croissance rapide. Elle représente, en 1996, 21 % du CA « local », 18 % du CA total de PARMOBEL, réalisés ainsi :

Total 1996	9.5 M \$ (4.2 M \$ en 1995)
dont	<p>5.0 M \$ à travers nos Agents de KOWEIT et des EMIRATS (BEIDOUN, CHALHOUB, ALLIED), chiffre estimé car ainsi qu'il est dit plus haut, il est « mêlé » aux CA marchés locaux,</p> <p>4.5 M \$ correspondant à des ventes faites directement pour la RUSSIE à MASSOUD (Syrien associé de CHALHOUB, 3.5 M \$) et SOCODILE (LIBAN, lié à CHALHOUB, 1 M \$).</p>

1/ Risque des ventes à travers les Agents

Difficile à estimer puisque notre chiffre avec eux ne distingue pas l'activité RUSSIE / Marchés Locaux. Il s'inscrit donc dans la problématique d'ensemble de notre relation avec les Agents concernés.

Autant nous pouvons être tranquilles lorsqu'il s'agit des références dites « russes » (MAGIE NOIRE, FIDJI, etc...) autant la question se pose pour les références sensibles. Quoi qu'il en soit, la question devient un peu académique, car cette activité est en plein déclin (voir RUSSIE 1997).

2/ Ventes directes

- Pas de problème déclaré pour ce qui concerne les ventes à MASSOUD, dont nous n'avons pas retrouvé trace à l'étranger.

- En revanche, le CA réalisé à travers SOCODILE est à haut risque, compte-tenu des antécédents de ce client, régulièrement retrouvé à travers le monde sous son compte PBI / marché local LIBAN (USA, SINGAPOUR, ESPAGNE, ALLEMAGNE, UK), comme sous son compte PARMOBEL (BELGIQUE).

- 6 -

En conclusion,

Je dirais que notre meilleure garantie vient du catalogue

Ainsi, les 6.5 M \$ réalisés en 1996 sur MAGIE NOIRE, FIDJI, CLIMAT, parfums PICASSO
comportaient sans doute un risque quasi-nul.

En revanche, les 3 M \$ réalisés sur POÈME, TRESOR, CACHAREL, TENTATIONS, ARMANI étaient
« sujets à caution ».

- 7 -

RUSSIE 1997

L'intervention fin 96 / début 97 d'un nouveau « circuit russe » modifie la donne et -me semble-t-il- fait monter le risque diversion d'un cran.

1/ ARBAT PRESTIGE

Cette société moscovite et son propriétaire, V. NEKRASSOV, apparaissent désormais comme le principal pourvoyeur du marché russe, pour nos produits. Ainsi, à fin mars, sur 7 M \$ réalisés, 5.8 M \$ l'auront été par ce canal.

Or, cette filière présente de nombreux risques :

* V. NEKRASSOV a, d'après ce que m'a dit P. CHALHOUB, un profil « douteux » sur lequel je juge préférable de ne pas m'appesantir.

* Il est associé à des gens qui ne passent pas pour des parangons de vertu : C. KAWIAK, et surtout Martin REICHSBERGER. Ce dernier, déjà connu pour ses opérations discutables sur LIVIGNO et SAMNAUN, s'est par ailleurs signalé début 1997 de la façon suivante :

- . Nous livrons une des ses sociétés à CHYPRE (RESEARCH & DEVELOPMENT), pour la RUSSIE en novembre 1996,
- . Début 1997, nous retrouvons des produits aux USA, UK et une proposition émanant de lui circule au MOYEN-ORIENT,
- . Il nous ment. Vous m'avez dit en effet qu'il n'intervient qu'à titre de « fiduciaire suisse » pour V. NEKRASSOV, et il envoie sa commande depuis une société des Iles Vierges britanniques, à partir du fax de PARBEAUTE / SAMNAUN. Il discute les prix, le catalogue, les quantités, etc...

* A propos de prix, ceux qui sont consentis à cette filière sont tellement bas qu'ils annihilent toute possibilité de compétition pour les Agents déjà installés sur les circuits russes, et ouvrent la porte éventuellement à des possibilités étendues de diversion.

.../...

- 8 -

* Le catalogue n'est pas plus rassurant. Si l'on y trouve en effet les « références russes », on peut aussi relever, par exemple (janvier-mars 1997) :

. TRESOR	vapo 30	7500 pièces
	vapo 50	5000 €
. POÈME	vapo 30	12500 €
	vapo 50	6200 €

(A noter au passage que selon un syrien de l'organisation MASSOUD, ces produits « ne marchent pas » en RUSSIE).

. Miniatures TRESOR		15000 pièces
. Miniatures POÈME		15000 €
. ACQUA DI GIO	vapo 35	7000 €
. TENTATIONS	vapo 30	6000 €
. ANAÏS-ANAÏS	vapo 30	12000 €
	vapo 50	5000 €
etc...		

* Toutes ces références sont particulièrement sensibles sur le marché gris international et je n'ai pas trouvé rassurant qu'au moment où PARMOBEL s'apprête à reprendre ce courant d'affaires jusque là traité par PBI, personne n'ait été en mesure de me parler du circuit logistique : nous facturons FITRA, puis... Mystère ! En effet, comme le relève M. BONNEFOI (cf rapport janv. 97) « PARMOBEL ne joue qu'un rôle de fournisseur sans participer à la stratégie d'approche de la RUSSIE ». De son côté, P. CHALHOUB m'a dit que « lorsque NEKRASSOV a pris possession des produits, lui n'exerce plus aucun contrôle ».

2/ Circuits « russes » déjà existants

Les Agents subissent le contre-coup de l'irruption d'ARBAT (total facturé de janvier à mars à travers eux = 1.2 M \$ sur les 7 M \$ total opérations russes).

Ils s'en plaignent amèrement mais en prennent leur parti, car à l'exception de CHALHOUB, ils ignorent que nous approvisionnons NEKRASSOV, jusqu'à présent facturé par PBI.

Quant à CHALHOUB, sa position est la suivante (Patrick, 27.03 à Dubaï) :

. Il regrette l'érosion des marges générées par le courant d'affaires NEKRASSOV par rapport aux marges réalisées antérieurement à travers les Agents,

. Mais il espère que, la surface financière de NEKRASSOV aidant, les volumes réalisés ainsi seront largement supérieurs à ceux effectués l'an dernier. Cependant « il ne pousse pas sur ce circuit, et n'aurait rien contre l'idée de revenir aux filières antérieures ». (Il est vrai que dans les deux cas FITRA facture en prélevant sa commission et que par ailleurs ces chiffres sont logés chez PARMOBEL...)

En conclusion,

Sans jouer les cassandre, je pense que nous ne devrions poursuivre l'opération NEKRASSOV qu'à la condition de reconsidérer un certain nombre de ses paramètres, la configuration actuelle évoquant un tonneau de poudre dont la mèche serait allumée...

Enfin, je suggère une réunion de « mise à plat » sur l'ensemble de la problématique risque de diversion MOYEN-ORIENT, avec M. BONNEFOI, le plus rapidement possible.

Vladimir NEKRASOV

Fax à Patrick Chalhoub, 30 Mai 1997

JAREZ MERLIN VS PAGE 07/08
Pièce No 5

00:11 2667-90-20

PHONE NO. : 4306300 May. 30 1997 07:48PM P1

JCB → S. Givonnet - pour info

Alvan Trading Corporation

TO: FITRA INTERNATIONAL LTD PAGES: 16
 FROM: Mir PATRICK CHALHOUB
 AX: 97 (4) 626 397
 626 748
 FROM: VLADIMIR NEKRASOV REF: 11/doc1
 EL: (095) 430 60 01
 956 43 72
 AX: (095) 430 60 00 DATE: 30.05.97

FAX

Cher Patrick,

Nous vous remercions de vos fax et nous aussi, avec Francois Gonnet, et notre equipe nous avons ete tres heureux de vous recevoir ainsi que votre epouse qui a beaucoup impressionnee toute notre organisation.

Nous avons ete heureux de vous montrer les bureaux, en pleine renovation, et nos entrepots.

En reference a votre fax, REC/509/97 du 22 mai 1997 nous avons le plaisir de vous joindre les documents suivants.

1) Structure de prix.

Vous verrez que le coefficient necessaire est de 2.0072 en tenant compte d'une marge brute necessaire ici, au minimum de 20% sur le prix gros et si le % de transport et d'assurance est correct.

Nous sommes en train de verifier le % de transport et d'assurance avec les societes que vous nous avez indiquees et dont nous vous remercions.

2) Prix gros Moscou suggeres.

Ils sont les maximum souhaitees sur ce marche ou les sources de parallele ne sont pas tar

3) Prix gros de la concurrence.

Ils sont ceux releves a date et sont les plus pertinents par rapport aux produits dont nous parlons.

4) Previsions.

4.1. En alcoolique nous prevoyons de vendre en prix gros: 26 000 000\$

4.2. En maquillage et soins nous prevoyons: 10 000 000\$

... total jusqu'au 31 mars 1998 de 36 000 000\$

01 :

PHONE NO. : 4304900

May. 30 1997 07:41AM P2

5) Achat

5.1. Alcooliques

Nous avons en stock 3 500 000\$

Nous vous achèterons 9 104 113\$

1 361 000\$ de miniatures

10 465 113\$

et nous réduirons normalement le stock de 2 500 000\$ pour terminer avec un stock de 1 000 000\$ toutes choses étant égales par ailleurs.

5.2. Maquillage.

La collection choisie s'est relevée ne pas être la bonne. Aussi est-il nécessaire que Mme Helena Komissarova, Mlle Marie Gorchkova, Mr Francois Jonnet viennent à Dubai étudier plus la collection.

5.3. Soins.

Idem avec ce voyage, sachant que le montant de 10 000 000\$ en prix gros est réalisable avec l'expérience que nous avons avec d'autres marques.

6) Prix.

6.1. Le coefficient de la structure s'applique.

6.2. Pour les miniatures pour lesquelles sont prévus 1 361 000 unités, nous nous sommes basés sur un prix achat de 1\$ déjà discuté.

7) Commande.

Vous trouvez les commandes N7, N8 devant être livrées le 1/7/1997 et le 1/8/1997.

Les autres commandes seront confirmées au fur et à mesure.

8) Exposition de Dubai.

Nous étudions le coût et le pourcentage.

9) Publicité sur le lieu de vente.

9.1. Pour écouler les 3 500 000\$ de stock, vous avez accepté de nous accorder 175000\$ de PLV gratuite. Nous attendons de vous les coûts de cette PLV pour vous les commander.

9.2. Pour les commandes N7, N8.

et pour toute la saison nous souhaiterions recevoir

- 1 visal par article commande, hors miniatures et déodorant
- pour 12 x 50 ml = 1 testeur
- pour 24 x 100 ml = 1 testeur
- des sacs à papier

CP1 : _____

PHONE NO. : 4306900

May. 30 1997 07:41AM PJ

9.3. Gifts.

Nous souhaiterions aussi vous en commander a l'interieur de la dotation en P.I.V. Avez-vous une liste?

10) Visite Dubai.

Est-ce que les dates des Mardi 1 et mercredi 2 juillet vous conviendraient-elles?

11) Parallele.

Comme vous avez pu le voir , le marche est rempli de nombreuses sources, aussi avez-vous convenu, pour la maison mere, que vous souhaitez qu'ALVAN soit la societe le plus protegee pour aider a la presence et a la construction des marques.

12) Contrefaçon.

Il y a un tres belle contrefaçon de Climat qui se vend a 19\$ dans les meme quantite que les vrais. Y a-t-il une action de la maison mere a ce sujet.

Si nous sommes optimistes sur le developpement des marques concernees il n'en demeure pas meme que la realisation de ce plan ne peut se faire qu'avec votre controle et celui de la maison mere.

En vous remerciant de votre cooperation et dans l'attente de vous lire, croyez, cher Patrick, en ma sincere consideration.

Vladimir Nekrassov

Pages Jointes: 1) Structure de prix.
2) Prix gros Moscou
3) Prix concurrence
4) Previsions 1997/1998
5) Commande N7, N8



CONTRAT DE PRESTATION DE SERVICES POUR LES ENTREPOTS

ENTRE :

PARMOBEL LIMITED, Société chypriote, ayant son siège social à LIMASSOL, c/o LIA PSARA Law Office, 31 Archbishop Kyprianou Street, CHYPRE, représentée par son Directeur Général, Mr Patrick de DAINVILLE, et ci-après désignée "PARMOBEL"

d'une part

ET

FITRA INTERNATIONAL LIMITED, ayant son siège social 16 Bedford Street, LONDRES WC 2 E 9 H, représentée par son Directeur Général, Mr Patrick CHALHOUB, et ci-après désignée "FITRA"

d'autre part

IL A ETE PREALABLEMENT EXPOSE QUE :

1. PARMOBEL a récemment ouvert une succursale dans la Zone Franche de Jebel Ali, DUBAI, E.A.U., à partir de laquelle elle compte approvisionner sa clientèle dans un certain nombre de pays du Moyen-Orient, en produits cosmétiques et de parfumerie de luxe commercialisés sous les marques LANCOME, GUY LAROCHE, CACHAREL, RALPH LAUREN, PALOMA PICASSO, HELENA RUBINSTEIN, GIORGIO ARMANI, LANVIN et BIOTHERM ("les Produits").
2. PARMOBEL est désireuse de commencer son activité à compter du 1er janvier 1992; pour ce faire, et en attendant de pouvoir disposer de ses propres structures, elle souhaiterait pouvoir bénéficier de l'expérience et de l'assistance provisoire de la société FITRA pour lui permettre d'exécuter un certain nombre de prestations ayant trait notamment à la réception et au stockage des marchandises, comme à la préparation et au traitement des commandes.
3. FITRA, société appartenant au Groupe CHALHOUB et déjà installée dans la JAFZA, dispose des locaux, du personnel, de la compétence et de l'expérience nécessaire pour réaliser les prestations susvisées.
4. Les parties se sont donc rapprochées en vue de définir et d'envisager les termes et modalités de leur collaboration.

./..

PUIS IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

1. OBJET DU CONTRAT

1.1. PARMOBEL confie à FITRA, qui l'accepte, mission d'effectuer, conformément aux instructions qui lui seront transmises par PARMOBEL, les prestations suivantes:

- réception et stockage des Produits,
- préparation et emballage des commandes,

étant expressément entendu que FITRA se conformera aux instructions reçues, et que PARMOBEL se chargera elle-même de recueillir, facturer et livrer les commandes auprès de la clientèle, et plus généralement, de toutes les activités de suivi des comptes de sa clientèle.

A cet effet, FITRA mettra à la disposition de PARMOBEL le personnel nécessaire à l'exécution de ces prestations.

1.2. Le présent contrat n'autorise nullement FITRA à prendre un engagement quelconque au nom et pour le compte de PARMOBEL, notamment envers la clientèle de PARMOBEL; et FITRA reconnaît qu'elle n'est pas habilitée et n'a pas qualité d'agent ni de mandataire pour agir et traiter au nom et pour le compte de PARMOBEL, pour quelque raison que ce soit.

2. RECEPTION ET STOCKAGE DES PRODUITS

2.1. Les Produits seront stockés dans l'entrepôt de FITRA situé à Jebel Ali, Dubai, E.A.U. ou à tout autre endroit que les parties pourraient désigner par la suite d'un commun accord.

2.2. PARMOBEL se chargera de livrer ou faire livrer les Produits à FITRA, en fonction des commandes qu'elle aura elle-même recueillies auprès de sa Clientèle.

2.3. Dès réception des Produits, FITRA s'engage, avant même d'en prendre livraison, à vérifier et à avertir immédiatement PARMOBEL de tout dommage apparent qu'elle constatera de visu, ou de tout colis manquant, afin que PARMOBEL puisse faire immédiatement les réserves nécessaires sur le bon de livraison vis-à-vis des transporteurs. En cas de dommages ne se révélant qu'après la livraison, FITRA s'engage de même à cesser le déballage des Produits et à avertir immédiatement PARMOBEL afin que celle-ci puisse convoquer si nécessaire le Commissaire d'avaries et faire constater les dommages dans les trois jours suivant la livraison.

Dans le cas de marchandises livrées en containers, FITRA s'engage dans un premier temps à vérifier que les plombs du container sont intacts et que les numéros correspondent à ceux mentionnés sur les documents de transport. En cas de toute anomalie constatée de visu lors de cette vérification, FITRA s'engage à aviser

..../..

- 3 -

immédiatement) PARMOBEL afin que cette dernière puisse faire les réserves nécessaires auprès des transporteurs et convoquer ces derniers pour que le contrôle du contenu puisse être effectué en leur présence avant dépotage complet du container.

Dans un deuxième temps, FITRA, après vérification de l'état du contenu des autres containers dont les plombs sont intacts et les numéros correspondent, s'engage à aviser immédiatement PARMOBEL de tout dommage constaté, afin de permettre à cette dernière de prendre toutes les mesures nécessaires en vue de :

- faire les déclarations auprès de son assurance et ce, au plus tard dans les 24 heures de la livraison pour les dommages apparents, et au plus tard dans les trois jours de la livraison pour les dommages non apparents,

- remplacer ou faire remplacer les produits défectueux,

- et engager, si besoin est, un éventuel recours contre les transporteurs.

Faute de constatation par FITRA dans les délais requis par les assurances, FITRA sera alors tenue pour responsable des pertes et dommages.

2.4. Le présent contrat ne confère aucun droit à FITRA sur les Produits, qui sont et resteront la propriété de PARMOBEL.

En conséquence, FITRA s'engage à prendre toutes les mesures nécessaires en vue d'être capable d'identifier les Produits à tout moment dans ses propres stocks, et PARMOBEL se réserve le droit de demander le transfert immédiat des Produits à tout moment à l'endroit de son choix à l'intérieur de l'entrepôt. Les Produits devront être nettement séparés des autres marchandises stockées chez FITRA : ils devront être entreposés dans une ou plusieurs pièce(s) à part et sur des rayonnages qui leur seront exclusivement affectés.

2.5. FITRA sera entièrement responsable de la manipulation des stocks, et s'engage à prendre toutes les mesures nécessaires en vue :

- de respecter les conditions de stockage adaptées aux différents Produits, et que PARMOBEL lui aura communiquées,

- d'éviter tout dommage ou toute perte qui pourrait survenir et dont elle serait alors tenue pour responsable,

- de faciliter la préparation et l'enlèvement des commandes qui lui seront transmises,

- d'appliquer les règles de gestion FIFO concernant la gestion physique des stocks.

2.6. PARMOBEL reconnaît avoir souscrit aux assurances nécessaires en vue de couvrir les risques de transport, d'expédition et de stockage des Produits. PARMOBEL déclare par ailleurs être couverte par une assurance couvrant sa responsabilité civile générale.

Pour sa part, FITRA déclare avoir souscrit à toutes les assurances nécessaires pour couvrir les risques d'accidents qui pourraient survenir à son personnel et dans ses locaux.

De convention expresse, les parties renoncent à tout recours réciproque l'une envers l'autre à l'occasion de dommages atteignant -ou provoqués par- les biens et marchandises situés dans les locaux et dont elles pourraient être tenues pour

-/-

101

- 4 -

responsables. Elles s'engagent à signer la convention dont le texte figure en annexe 1, et à en adresser copie dans les plus brefs délais à leurs assureurs respectifs.

FITRA s'engage à respecter ses obligations découlant du présent contrat dans le respect des lois et réglementations en vigueur localement.

2.7. FITRA s'engage à garantir à PARMOBEL ou à toute personne désignée ou mandatée par cette dernière, le libre-accès aux Produits stockés dans son entrepôt, afin de permettre à PARMOBEL de tenir une gestion précise et informatisée des Produits stockés. Cette gestion sera effectuée sur place par le personnel de PARMOBEL.

2.8. Afin que FITRA puisse préparer au mieux les commandes, PARMOBEL lui fournira une liste des produits à manutentionner avant chaque opération, et FITRA s'engage à réaliser chacune desdites opérations dans un délai raisonnable.

3. PREPARATION et EMBALLAGE DES COMMANDES

3.1. FITRA assurera la préparation des commandes, conformément aux instructions qui lui seront communiquées par PARMOBEL, notamment en matière d'emballage, de marquage et d'étiquetage des Produits.

3.2. Le matériel de marquage sera fourni par PARMOBEL. Toute défectuosité ou tout dysfonctionnement de ce matériel seront immédiatement signalés par FITRA à PARMOBEL, et PARMOBEL est seule habilitée en cas de panne, à obtenir et à transmettre à FITRA d'éventuelles dérogations aux instructions de marquage.

3.3. FITRA s'engage à préparer les commandes dans des délais raisonnables, et mettra à disposition tout le personnel que PARMOBEL jugera nécessaire en vue de respecter ces délais.

3.4. Une fois les commandes préparées, FITRA fournira à PARMOBEL les informations nécessaires à la facturation, et s'engage à prendre toutes les dispositions nécessaires en vue de faire sortir les produits de son entrepôt afin que PARMOBEL puisse procéder par elle-même aux expéditions.

4. REMUNERATION

En contrepartie des prestations effectuées par FITRA, PARMOBEL s'engage à verser à cette dernière dans les 30 jours suivant la réception de la facture qui lui sera adressée chaque mois, un montant comprenant :

a) le remboursement, sur présentation des justificatifs, des coûts engagés par FITRA (personnel, emballages, etc.),

b) un loyer mensuel calculé en fonction de la surface occupée au m² par PARMOBEL dans l'entrepôt de FITRA, fixé à25... Dhs au m², étant précisé que le premier loyer sera calculé prorata temporis à compter de la date de réception des premiers Produits,

-/-

- 5 -

c) et, en contrepartie des services rendus par FITRA à PARMOBEL, une rémunération de 8% (huit pour cent) calculée sur la base des coûts mentionnés ci-dessus.

5. DUREE

5.1. Le présent accord est conclu pour une durée d'un an à compter du 1er décembre 1991. Il se renouvellera tacitement par la suite pour une durée indéterminée, sauf dénonciation à intervenir par les parties à tout moment sous préavis de trois mois.

5.2. En outre, le présent contrat sera résilié immédiatement et de plein droit, sans notification particulière si FITRA venait à transférer ou concéder à un tiers tout ou partie des ses obligations résultant du présent contrat.

5.3. A tout moment, chacune des parties aura la faculté de résilier le présent contrat si l'autre partie commet une infraction à ses obligations contractuelles et n'y porte pas remède dans les trente jours suivant la réception de l'avertissement motivé que lui aura donné la partie lésée au moyen d'une lettre recommandée.

5.4. A l'expiration du présent contrat dans les cas ci-après :

- par survenance de l'échéance courante non suivie de renouvellement,
- par résiliation dans les hypothèses visées ci-dessus,
- ou par commune volonté des parties,

FITRA ne pourra réclamer à PARMOBEL aucune indemnité de rupture de quelque nature que ce soit.

5.5. A l'expiration du présent contrat, et pour quelque cause que ce soit, FITRA s'engage à transférer aux frais et à première demande de PARMOBEL, les Produits et le matériel stockés pour PARMOBEL, à tout endroit qui lui sera désigné par PARMOBEL.

6. CONFIDENTIALITE

Toutes les informations techniques et commerciales communiquées à FITRA devront être considérées par celle-ci comme strictement confidentielles. FITRA fera respecter ce caractère de confidentialité par les membres de son personnel appelés à connaître desdites informations et ne les communiquera à des tiers qu'avec le consentement écrit et préalable de PARMOBEL.

Les dispositions de cet article resteront en vigueur après l'expiration de ce contrat.

7. CONTESTATIONS

Avant tout recours, les parties s'engagent à soumettre les différends qui pourraient résulter du présent contrat à une Commission de conciliation composée de 4 membres dont 2 seront choisis par FITRA et 2 par PARMOBEL.

../..

P

- 6 -

Si aucune conciliation n'apparaît possible dans les 30 jours de la constitution (désignation des quatre membres) de la Commission susvisée, le litige sera alors tranché suivant le Règlement d'arbitrage de la Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI) par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce Règlement.

L'arbitrage aura lieu à Paris et la loi française sera applicable.

Fait en deux exemplaires originaux,
à Chevilly-Larue,

Le 21 Mai 1992

Pour PARMOBEL


Mr Patrick de DAINVILLE
Directeur Général

Pour FITRA


Mr Patrick CHALHOUB
Directeur Général

Janez MERCUN

Lettre à Gilles Weil, 24 Novembre 1997

PAGE 02/03

JANEZ MERCUN

T
T E M T R A D E

SI-OS-AS
24 NOV. 1997

7, avenue de Tournay
CH-1292 CHAMBSY
Mailing address:
P.O. Box 2871
1211 GENEVA 2
Switzerland
Telephone (022) 758 80 80
Fax (022) 758 33 22
E-mail: temtrade@prolink.ch

Bernard JOUANNEAU
AVOCAT A LA COUR
S. Avenue de George V
75008 PARIS
Tel. 01 47 20 86 33
Fax. 01 47 20 86 39
A 90

L'OREAL
Monsieur Gilles Weil
Vice President
200, rue Paul Hochart
F-94152 Chevilly Larue

24th November, 1997

Re: Parallel Market

Dear Mr Weil,

I hope that you had a chance to study the memo of Mr JC. Bonnefoi (PBI-043) to Messrs S. Guisset, O. Carrobourg and G. Sanchez, dated 8th April, 1997, as well as the second part of the report (concerning Russia) of Mr G. Sanchez to Mr S. Guisset dated 4th April, 1997.

A study of the pricing structures will show you that PBI's profitability on Parmobel - Fitra sales to Mr. Nekrasov and his associates is significantly lower than the profitability of PBI sales to Temtrade. There isn't any contribution to your operating and advertising/POS expenses in Russia on the part of Parmobel. Furthermore, the parallel market supplied by Mr. Nekrasov is selling your free samples at a retail price between \$ 10 to \$ 14. What is the reason of giving such an extraordinary gift to Messrs. Chalhoub?

Mr. S. Guisset believes that my talks with him in Hotel Bristol on 25th March, 1997, my letters of 6th May and 21st July, 1997, as well as my discussions during our meeting in Paris on 5th November, 1997, have been unjustified and aggressive, producing a "climat". I expressed my views on this in point 1) of my letter to S. Guisset dated 14th November, 1997 (enclosure n°1).

Meetings on 1998 business plans and budgets are scheduled for 3rd and 4th December in Geneva: I would very much like to discuss the parallel market with you before these meetings take place.

We have every intention to continue operating as your exclusive distributors in accordance with the existing contracts until the end of 1999. We are confident that we are able, during the next two years, to restrict the parallel market to acceptable levels (smuggling of tourists and small dealers), re-establish the selective retail distribution and bring back the prices of perfumes and EDT/EDP's to the level of Retail France(including VAT). It is impossible to predict the volume of unit sales under the conditions of strict selective distribution criteria, but we believe that in 1998 we

T
T E M T R A D E "A

page 2



should be able to achieve your 1996 volumes (to Temtrade and to Nekrasovs, Chahloubs and Massouds of this world) with a 30% growth in 1999.

To achieve this, the following corrective measures should be undertaken:

- a) An immediate and total discontinuation of deliveries of goods and free samples to all existing and future parallel market channels to ex Soviet Union.
- b) A 20 to 30 percent price reduction to Temtrade on items listed on our specification of 3rd November, 1997, (enclosure n°2) on all shipments to Temtrade in 1998.
- c) Extraordinary credit terms until February 1998 as proposed during our meeting of 5th November, 1997.
- d) A compensation to Temtrade, calculated on the same principles (20% on PBI prices to Temtrade) as our compensation to you in 1986 for our negligence in our sales to Poland and Rumania. I am enclosing the copy of our letter dated 21st November, 1986. (enclosure n°3)

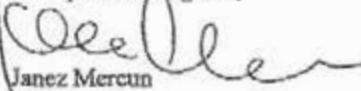
Our estimates of parallel market shipments to Russia, Ukraine and Belarus, calculated at prices invoiced by PBI to Temtrade are:

US\$ 1,4 mio in 1994
US \$ 5,3 mio in 1995
US\$ 13,0 mio in 1996 and
US\$ 17,0 mio in 1997
i.e. US\$ 36,7 mio in total.

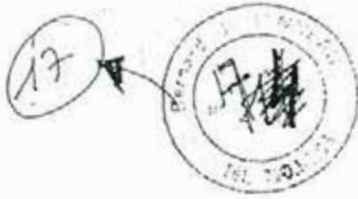
This brings our demand for compensation to US\$ 7,3 mio.

- e) Our trust and confidence in Mr. S. Guisset have been irreparably damaged. I believe that a new team for ex Soviet Union would be in the best interests of your company. We shall, however, respect and fully cooperate with any decision that you will want to make.

Kind personal regards,


Janez Mercun
President

Encis. n°1: J. Mercun's letter of 14.11.97
n°2: Temtrade's report of 3.11.97
n°3: Temtrade's letter of 21.11.86



AVENANT

aux contrats suivants entre P.B.I. et TEMTRADE :

- 21 janvier 1994 pour LANCOME PARFUMS & BEAUTE & CIE
- 21 janvier 1994 pour GIORGIO ARMANI Spa
- 21 janvier 1994 pour PALOMA PICASSO
- 21 janvier 1994 pour CACHAREL et GUY LAROCHE

et,

au contrat entre Parfums RALPH LAUREN et TEMTRADE du 1er janvier 1995,
P.B.I. agissant pour le compte de Parfums RALPH LAUREN

1°) Les contrats mentionnés ci-dessus garantissaient, pour les produits des marques dénommées ci-dessus, la distribution sélective au bénéfice de TEMTRADE.

Les parties reconnaissent et constatent que les marchés russe, biélorusse et ukrainien sont perméables à la distribution parallèle et que P.B.I. ne peut plus garantir que des produits ne soient pas introduits sur ces territoires conçédés par d'autres circuits.

P.B.I. est incapable d'en assurer le contrôle.

La somme de vingt millions de francs français (20.000.000 FF) versée par P.B.I. à TEMTRADE indemnise TEMTRADE pour tout préjudice que cette dernière a pu subir, ou subirait, ou pourrait invoquer à l'encontre de P.B.I.

- tant pour la période contractuelle courue jusqu'à ce jour,
- que pour tous préjudices qu'elle pourrait subir jusqu'à l'expiration de ses contrats, soit le 31 décembre 1999, qui résulteraient d'importations parallèles.

En conséquence, TEMTRADE :

- renonce à tous droits, instances et actions à l'encontre de P.B.I. et de ses filiales relatifs aux préjudices précités.

605

En conséquence, il est précisé et convenu que si des agents venaient à livrer, ou à vendre des marchandises livrées à ces agents par P.B.I. ou ses filiales sur le territoire, la société TEMTRADE

- ne pourra en aucun cas engager une quelconque action ou instance à l'encontre de P.B.I. ou de ses filiales pour les ventes effectuées sur le territoire par ces agents.
- la somme de vingt millions de francs français (20.000.000 FF) constitue une indemnité forfaitaire et définitive pour tous les préjudices pouvant résulter des ventes parallèles effectuées sur lesdits territoires jusqu'au 31 décembre 1999.

La seule obligation de P.B.I. et de ses filiales/ en exécution du contrat et du présent avenant, est désormais de ne pas livrer directement sur le territoire concédé des produits à des distributeurs tiers aux contrats jusqu'au 31 décembre 1999. Seul le non respect de cette obligation pourra permettre à TEMTRADE de faire valoir ses droits relatifs à l'exclusivité.

2°) La somme de vingt millions de francs français (20.000.000 FF) sera versée à la signature de cet avenant.

3°) Les produits de cosmétique et de soins vendus sous la marque BIOTHERM ne font l'objet d'aucun contrat entre P.B.I. et TEMTRADE, P.B.I. étant entièrement libre de la distribution de BIOTHERM sur le territoire.

4°) P.B.I. maintiendra ses conditions générales de vente jusqu'au 31 décembre 1999 dans des conditions identiques à celles pratiquées jusqu'à ce jour, étant précisé que les prix de référence ne pourront augmenter que de 3% maximum par année (référence prix 1996).

5°) P.B.I. supportera seule l'engagement de publicité qui sera d'un minimum de cinq millions de francs français (5.000.000 FF) pour chacune des années 1998 et 1999, en aura l'initiative et mettra en place, courant 1998, une équipe spécifique au marché russe avec les pleins pouvoirs sur le marketing.

6°) TEMTRADE supportera seule le merchandising des marques qu'elle commercialise, c'est à dire :

- la PLV, étant précisé que les produits nécessaires seront fournis par P.B.I. à prix coûtant,
- les animations spéciales feront l'objet d'un accord spécifique entre les cocontractants.

7°) A l'exception des modifications ci-dessus, les clauses et conditions des contrats de distribution renouvelés en 1996, resteront en vigueur jusqu'au 31 décembre 1999, et notamment le respect par TEMTRADE des conditions générales de vente contenues à l'article IV des contrats.

8°) P.B.I. renonce, à la signature des présentes, à la clause de non-concurrence, et P.B.I. autorise TEMTRADE à vendre dans son réseau de boutiques des produits de luxe concurrents (exemple : DIOR, CHANEL, etc...) vendus dans les réseaux de distribution sélective.

9°) Tous litiges entre les parties seront de la compétence du Tribunal de Commerce de Paris. La loi applicable sera la loi suisse.

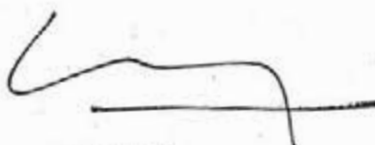
Fait le 30 janvier 1998



Janez Mercun
TEMTRADE S.A.



Gilles Weil
Vice-Président de L'OREAL
en charge de la
Division Parfums & Beauté



Gérard Guyot-Jeannin
Gérant
Parfums & Beauté International & Cie

01 '88 20:53

330147662805

SCP D AVOCATS

+++ COPA

007

TEMTRADE

Original signé
par J. CORINA
SYF

Gilles WEIL

Cher Monsieur,

Je vous retourne ci-joint l'avenant aux contrats, tel que nous sommes tombés d'accord.

Afin qu'aucune ambiguïté ne puisse subsister dans nos rapports contractuels, je vous confirme, en application du 1°) de l'avenant, que notre société ne pourra en aucun cas engager de poursuites à l'encontre de votre filiale, PARMOBEL, société Chypriote installée à Dubaï, dans l'hypothèse où cette dernière, ou toute autre filiale, livrerait à un agent local des produits qui pourraient être ensuite commercialisés en Russie, Biélorussie, et Ukraine, territoires sur lesquels une exclusivité nous a été consentie.

P.B.I. et ses filiales ne pourront en aucun cas être tenues pour responsables de ces importations parallèles, et ceci conformément à l'avenant signé ce jour.

Je suis parfaitement heureux qu'une solution commerciale ait pu être dégagée entre nos deux Groupes, à la satisfaction de tous.

Croyez,

uu

T E M T R A D E

30

7, Avenue de Touraisy
CH-1292 CHAMBÉSY
Mailing address
P.O. Box 2871
1211 GENEVA 2
Switzerland
Telephone (022) 758 80 80
Fax (022) 758 33 22
E-mail: temtrade@prolink.ch

Mr Gilles Weil
Parfums et Beauté International
2 A 60 Avenue Armand Petit-Jean
94150 Chevilly Larue
FRANCE

Genève, le 30 Janvier 1998
Ref. AM

12

Cher Monsieur,

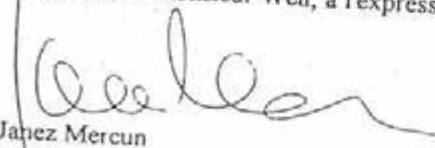
Je vous retourne ci-joint l'avenant aux contrats, tel que nous nous sommes mis d'accord

Afin qu'aucune ambiguïté ne puisse subsister dans nos rapports contractuels, je vous confirme, en application du 1) de l'avenant, que notre société ne pourra en aucun cas engager de poursuites à l'encontre de votre filiale, PARMOBEL, société Chypriote installée à Dubai, dans l'hypothèse où cette dernière, ou toute autre filiale, livrerait à un agent local des produits qui pourraient être ensuite commercialisés en Russie, Biélorussie, et Ukraine, territoires sur lesquels une exclusivité nous a été consentie.

P.B.I. et ses filiales ne pourront en aucun cas être tenues pour responsables de ces importations parallèles, et ceci conformément à l'avenant signé en ce jour.

Je suis parfaitement heureux qu'une solution commerciale ait pu être dégagée entre nos deux Groupes, à la satisfaction de tous.

Groyez, cher Monsieur Weil, à l'expression de mes salutations les meilleures.


Jabez Mercun



CONTRAT DE DISTRIBUTIONENTRE LES SOUSSIGNES:

PARFUMS ET BEAUTE INTERNATIONAL ET Cie, Société Française en Nom Collectif, dont le siège social est situé 2 à 60 avenue Armand Petitjean, 94150 CHEVILLY-LARUE, France, représentée par Monsieur Gérard GUYOT-JEANNIN, et ci-après dénommée "PBI" d'une part,

ET

STAR BEAUTE, société de droit britannique, dont le siège social est situé 57, Grosvenor Street, Mayfair, LONDON, Grande-Bretagne, représentée par Monsieur Malik YOUYOU, ci-après dénommée "le Distributeur", d'autre part.

IL A D'ABORD ÉTÉ EXPOSÉ QUE:

1. PBI détient à titre exclusif tous les droits d'importation et de distribution dans un certain nombre de pays, dont la Russie, l'Ukraine et la Biélorussie, des produits cosmétiques et de parfumerie de la société :
 - LANCÔME PARFUMS ET BEAUTE ET CIE, 29, rue du Faubourg Saint Honoré, 75008 PARIS.
 ci-après dénommée "le Concédant de PBI":
2. PBI a concédé à la société TEMTRADE les droits de distribution de la marque LANCÔME pour la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine ; le contrat liant PBI à la société TEMTRADE prendra fin le 31 décembre 1999.
3. A compter du 1er janvier 2000, PBI sera habilitée à sous-concéder ses droits, à titre exclusif ou non, à tout distributeur de son choix.
4. Le Distributeur désire importer et distribuer en Russie, Ukraine et Biélorussie, les produits commercialisés sous les marques du Concédant de PBI.

DS/2

2

PUIS IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT:

I. DEFINITIONS

1. L'expression "Marques du Contrat" signifie la marque de fabrique "LANCÔME", ainsi que toutes autres marques et autres noms et symboles combinés ou utilisés en combinaison avec ladite marque de fabrique sous quelque forme que ce soit, couvrant les Produits du Contrat et appartenant au Concédant de PBI.
 2. L'expression "Produits du Contrat" signifie les produits cosmétiques, de parfumerie, d'hygiène et de toilette connus et commercialisés sous les Marques du Contrat, que les parties auront de commun accord décidé de commercialiser dans le Territoire concédé (ci-après défini).
 3. L'expression "Objets Promotionnels" signifie les Produits du Contrat ou articles quelconques, pouvant être distincts des Produits du Contrat, offerts ou vendus seuls ou en conjonction avec les Produits du Contrat et avec une marge bénéficiaire inférieure aux marges généralement pratiquées par le Distributeur sur les Produits du Contrat, sous forme notamment :
 - a) d'offres-cadeaux, de ventes liées, ristournes et autres actions promotionnelles comparables ou
 - b) de matériels publicitaires d'exposition et de promotion, échantillons et Produits du Contrat factices.
-
4. L'expression « Territoire » signifie exclusivement le territoire de la Russie, Biélorussie, Ukraine, à l'exclusion :
 - a) des zones franches s'il en existe,
 - b) des boutiques hors taxes de toute nature (y compris les magasins spécialisés dans la vente en devises aux étrangers et aux Corps Diplomatiques), des avitailleurs de navires, des compagnies aériennes et maritimes,PBI réservant tous ses droits sur cette clientèle.
 5. L'expression "Ventes Nettes" signifie les montants facturés par le Distributeur à ses clients détaillants et/ou grossistes au titre de la vente des Produits du Contrat dans le Territoire et le cas échéant des Objets Promotionnels sous déduction des taxes sur ventes et assimilées, ainsi que des escomptes, rabais, remises et ristournes et des avoirs pour retours.

h

505

DS/3

3

II. CONCESSION

1. Sous les conditions exprimées dans la présente convention, PBI concède au Distributeur, qui l'accepte, une licence exclusive d'importation, de distribution et de vente des Produits du Contrat dans le Territoire, et lui accorde le droit d'utiliser, à titre accessoire, des Objets Promotionnels dans ledit Territoire sous les conditions énoncées par l'Article VII ci-après.

D'autres Produits du Contrat pourront être ajoutés à cette concession ultérieurement, de commun accord entre les parties, lequel devra faire l'objet d'un avenant aux présentes.

2. Toute exportation ou réexportation des Produits du Contrat hors du Territoire ainsi que toute extension de la distribution ou la vente des Produits du Contrat hors du Territoire est interdite au Distributeur, sauf accord formel préalable de PBI. Le Distributeur devra prendre toutes mesures utiles pour faire respecter par ses clients cette limitation, en refusant notamment de vendre les Produits du Contrat à ceux de ses clients qui se livreraient à des opérations d'exportation ou de réexportation.

PBI ou le Concédant de PBI peuvent à tout moment décider de mettre fin sur une base internationale à la production ou à la vente de l'un ou l'autre des Produits du Contrat sans que le Distributeur puisse demander une indemnité ou compensation quelle qu'en soit la raison. PBI s'engage néanmoins à faire connaître ladite décision dès qu'elle aura été prise, de telle façon que le Distributeur puisse prendre des mesures adaptées en temps et en heure.

3. La présente concession est personnelle au Distributeur qui doit l'exercer lui-même et qui ne peut, sauf accord formel de PBI, la transmettre à un tiers d'une manière quelconque, ni la sous-concéder en tout ou partie, à titre gratuit ou onéreux, à peine de déchéance immédiate sous réserve des dispositions de l'Article IV ci-après.

4. La présente concession ne donne au Distributeur aucun droit de propriété sur les formules et autres informations techniques se rapportant aux Produits du Contrat ni sur les Marques du Contrat.

5. Elle n'autorise pas non plus le Distributeur à prendre un engagement quelconque au nom de PBI ou du Concédant de PBI.

III. BUREAUX DE REPRESENTATION

PBI autorise le Distributeur à ouvrir un ou des bureaux de représentation dans l'un ou l'autre des pays du Territoire. Le Distributeur s'engage à informer PBI de l'ouverture desdits bureaux.

DS/4

4

IV. SOUS-CONCESSION

PBI autorise le Distributeur à sous concéder, l'importation, la distribution et la vente des Produits du Contrat dans le Territoire au profit d'une ou de société (s), à condition que le Distributeur détienne la majorité du capital social de ladite ou desdites société (s). Le Distributeur devra néanmoins obtenir l'accord écrit préalable de PBI avant de conclure une telle convention.

Il est bien entendu entre les parties que l'intervention de la société ou des société(s) retenue(s) s'exercera sous la pleine et entière responsabilité du Distributeur et ne pourra avoir pour effet d'apporter directement ou indirectement ni altération des obligations contractuelles du Distributeur, ni entrave à la bonne exécution desdites obligations.

Le Distributeur s'engage en outre à ce que la ou les société (s) respecte(nt) la clause II.2 ci-dessus du présent accord.

Les relations que PBI pourrait être amenée à établir avec la ou les société(s) pour des raisons de commodité ne pourront en aucun cas être considérée comme constitutives d'un lien quelconque entre PBI et la ou les société (s).

De plus, le Distributeur fournira à PBI sur demande de cette dernière, copie des documents concernant cette concession de sous-distribution et établissant sa conformité avec les principes ci-dessus.

Enfin, le Distributeur reconnaît à PBI le droit d'exercer elle-même auprès de la ou des société(s), si elle l'estime nécessaire, les contrôles et faire respecter les obligations contractuelles relatives à la distribution des Produits du Contrat, mises à la charge du Distributeur par le présent accord et appliquer le cas échéant les sanctions prévues dans ledit accord. Le Distributeur s'engage à insérer dans ses contrats avec les sous-concessionnaires, une telle clause au profit de PBI.

V. APPROVISIONNEMENT

1. Les Produits du Contrat seront livrés au Distributeur par PBI ou par un fournisseur désigné par PBI, en l'état de produits finis, conditionnés et prêts à la vente, en fonction des commandes qui seront transmises par le Distributeur à PBI ou au fournisseur désigné par PBI.
2. Le Distributeur devra communiquer à PBI son programme d'approvisionnement au moins trois mois à l'avance, afin que les livraisons puissent être effectuées dans des délais

DS/S

- raisonnables. PBI communiquera au Distributeur le moment venu les procédures à respecter en la matière.
3. Le Distributeur aura l'entière responsabilité de ses stocks. Il lui appartiendra d'en assurer la rotation régulière, de manière à éviter des pertes qui seraient à sa charge.
 4. Les Produits du Contrat seront facturés au Distributeur conformément au tarif que le Distributeur reconnaît avoir reçu. PBI se réserve la possibilité de réviser, en concertation avec le Distributeur, ledit tarif, pour tenir compte, notamment, de l'évolution des circonstances économiques exceptionnelles locales.
 5. La facturation des Produits du Contrat livrés au Distributeur sera effectuée en Francs Français ou en Euros par PBI au fur et à mesure des livraisons, le paiement devant intervenir au comptant avant chaque livraison, sauf conditions particulières à définir d'un commun accord entre les parties.
 6. Le taux d'escompte pour paiement comptant est fixé à 5 % pour l'année 1998. Il variera chaque année, le premier janvier de chaque année civile, et sera indexé sur le taux du Pibor à trois mois sur le Franc Français, étant entendu que le taux de 5 % est fixé en prenant comme référence le taux du Pibor à trois mois, valeur au 2 juin 1998, soit 3,57031 %.

Les frais quels qu'ils soient afférents au transfert des fonds seront à la charge du Distributeur, de sorte que PBI et/ou le fournisseur désigné soit toujours crédité du montant réel de ses factures.

7. En cas de livraison d'Objets Promotionnels par PBI, ou par un fournisseur désigné par PBI, les dispositions du présent article s'appliqueront sauf accord particulier à intervenir entre PBI et le Distributeur.

VI. CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1. Le Distributeur reconnaît la réputation prestigieuse et la notoriété des Marques du Contrat qu'il s'attachera toujours à préserver dans la distribution qu'il fera des Produits du Contrat.

Les Produits du Contrat ne devront être vendus que sous leurs emballage et présentation d'origine, sans avoir subi aucune altération en poids, volume, aspect ou de quelque ordre que ce soit, en harmonie toutefois avec la législation en vigueur dans le Territoire.

2. Le Distributeur aura la charge d'organiser et d'assurer la distribution des Produits du Contrat dans tout le Territoire.

DS/6

6

Il est toutefois bien précisé que, dans son organisation comme dans ses relations avec la clientèle le Distributeur devra appliquer les méthodes et règles générales établies par PBI et/ou par le Concédant de PBI, de façon à ce que les affaires traitées dans le Territoire le soient dans l'esprit et dans le style que PBI et/ou le Concédant de PBI estiment devoir faire respecter sur tous les marchés.

Il appartiendra au Distributeur de prendre toutes mesures utiles pour faire observer ces méthodes et règles générales par ses clients dépositaires et en particulier de faire prendre par ceux-ci les engagements dont un modèle figure en Annexe I ci-après.

3. Les Produits du Contrat s'adressant à un public de choix, la limitation en nombre et la sélection des clients dépositaires, ainsi que l'exclusion de tout grossiste et l'élimination de tout détaillant susceptible de nuire au prestige des Marques du Contrat constituent pour le Distributeur un impératif absolu. Le Distributeur s'engage à communiquer une liste à jour des détaillants agréés sur simple demande de PBI.
4. Le Distributeur devra organiser d'une façon méthodique et suffisante les visites des clients dépositaires sur l'ensemble du Territoire, et s'assurer lui-même auprès des consommateurs de la considération dont jouissent auprès d'eux les Produits du Contrat.
5. Les prix de vente aux clients dépositaires seront fixés par le Distributeur qui les communiquera régulièrement à PBI; ils devront correspondre aux conditions générales du marché dans le Territoire et se situer à des niveaux de prix compatibles avec leur prestige et leur haute réputation.

Le Distributeur fera ses meilleurs efforts afin d'éviter toute initiative des clients dépositaires qui pourraient avoir pour effet de déclasser ou avilir les Produits du Contrat et/ou les Marques du Contrat.

6. Tous les frais de distribution aux clients dépositaires seront à la charge du Distributeur, y compris les rabais, ristournes, commissions et bonifications en nature, ainsi que les consommations de Produits du Contrat aux fins de démonstration.
7. Le Distributeur devra adresser à PBI, dans les trente jours suivant la fin de chaque mois, des états détaillés selon le modèle joint en annexe II, faisant apparaître pour le mois écoulé, les réalisations par référence, en ventes nettes et quantités nettes, pour l'ensemble des Produits du Contrat et des Objets Promotionnels, ainsi que les dépenses publicitaires et promotionnelles réalisées pour les Produits du Contrat.
8. PBI pourra faire procéder, une fois par an, et à ses frais, à la vérification des livres du Distributeur, aux heures ouvrables et en l'avertissant au préalable (15 jours à l'avance) de sa visite, aux seules fins de contrôle des états visés au paragraphe 7 ci-dessus. Le même droit est réservé au Concédant de PBI.

M

65

DS/7

VII. PUBLICITE - DEMONSTRATION

10 / à la col

1. Le Distributeur devra assurer lui-même la publicité des Produits du Contrat dans le Territoire.

Le Distributeur s'engage à consacrer à cette publicité un budget annuel qui sera déterminé en accord avec PBI avant la fin du mois d'octobre de chaque année, étant entendu que le budget annuel ne pourra être inférieur à 10 % du montant des Ventes Nettes de Produits du Contrat réalisées dans le Territoire et qui sera réparti entre les différents Produits du Contrat selon les nécessités, de commun accord entre PBI et le Distributeur.

Pour les fins du présent contrat, il faut entendre par publicité non seulement les méthodes courantes de publicité à l'exception des médias (presse, TV, affiche), dont le coût sera pris en charge par PBI, mais également les frais de démonstration, y compris la formation du personnel de démonstration.

Les salaires du personnel permanent de démonstration, employé par le Distributeur, ne seront pas compris dans le budget déterminé annuellement. Seul le personnel intérimaire employé spécifiquement pour les lancements et/ou les animations marketing seront imputés sur le budget annuel de publicité du Distributeur.

2. En vue de réaliser l'organisation la plus rationnelle et la plus conforme à l'image de marque de PBI et/ou du Concédant de PBI, il est convenu que, tout en s'adaptant aux goûts et aux habitudes du marché, le Distributeur sera tenu de s'inspirer des vues et des conseils des services compétents de PBI et de se concerter avec eux lors de l'élaboration de ses projets de campagne. Il s'interdit toute création publicitaire qui n'aurait pas reçu l'accord préalable de PBI

3. De même, dans le domaine de l'éducation du public et de la démonstration de la qualité des Produits du Contrat, le Distributeur devra contribuer, dans le respect des principes de PBI, à la formation des spécialistes et à la qualification des revendeurs. Si besoin est, un(e) technicien(ne) sera mis(e) par PBI (à ses frais) à la disposition du Distributeur, dans des conditions à déterminer le moment venu de commun accord entre les parties.

4. Afin de permettre à PBI de renseigner, comme l'exige la législation française, certains auteurs de créations publicitaires sur l'utilisation de leurs oeuvres, le Distributeur enverra à PBI deux fois par an (avant les 30 juin et 30 décembre de chaque année) sous forme de tableaux conformes au modèle joint en Annexe III, un résumé de l'utilisation réelle dans le Territoire des oeuvres publicitaires que PBI lui désignera.

[Handwritten signatures]

D5/8

E

5. Le Distributeur ne pourra pas offrir au public (à titre gratuit ou onéreux) des Objets Promotionnels dans le cas d'un projet de campagne publicitaire, sans avoir soumis lesdits Objets Promotionnels à PBI et reçu son accord écrit préalable et devra renoncer à tout projet auquel PBI serait opposé. Une fois la diffusion des Objets Promotionnels autorisée par PBI, le Distributeur devra veiller personnellement à ce que lesdits Objets Promotionnels soient toujours maintenus à un niveau de qualité correspondant à la réputation prestigieuse des Marques du Contrat.

Au cas où PBI considérerait que cette exigence de qualité n'est pas remplie, celle-ci pourra exiger du Distributeur qu'il cesse d'offrir et/ou de vendre ces Objets Promotionnels dans un délai de 15 jours.

VIII. NON-CONCURRENCE

Pendant toute la durée du présent contrat, et sauf accord écrit et préalable de PBI, le Distributeur et/ou la ou les société(s) sous-licenciées ne pourra s'intéresser directement à la fabrication, à l'importation, à la vente, dans le Territoire, de produits similaires ou analogues aux Produits du Contrat ou susceptibles de leur porter concurrence.

Toutefois, il est entendu que les produits des sociétés appartenant au Groupe L'OREAL dont le Distributeur pourrait recevoir les droits de distribution dans le Territoire ne seront pas considérés comme des produits concurrents au sens du présent article.

En raison des caractéristiques particulières des Produits du Contrat, le Distributeur s'engage à créer au sein de son entreprise une structure spécifiquement en charge de la commercialisation des Produits du Contrat dans le Territoire, ainsi que des services adaptés permettant une gestion et un stockage satisfaisant des Produits du Contrat dans le Territoire.

IX. RESPONSABILITE

1. Les Produits du Contrat livrés au Distributeur seront des produits d'excellente qualité et seront couverts par une assurance de responsabilité du fabricant. Le Distributeur devra informer PBI immédiatement, par télex ou télécopie, en cas de réclamation fondée sur une défectuosité mettant en jeu la responsabilité du fabricant.
2. Sous réserve de la disposition ci-dessus, le Distributeur assurera sous sa seule et entière responsabilité la distribution des Produits du Contrat et des Objets Promotionnels dans le Territoire, et renonce à tout recours de ce chef contre PBI et/ou le Concédant de PBI

M

12/5

DS/g

5

Il est toutefois précisé que tous Produits du Contrat reconnus défectueux à l'arrivée seront échangés suivant l'usage, sauf recours éventuel contre les transporteurs.

X. FORMALITES DANS LE TERRITOIRE

1. Le Distributeur s'engage à observer toutes les prescriptions légales et les usages ayant cours dans le Territoire. En particulier, il se chargera pour le compte de PBI de tous les formalités légales auprès des autorités compétentes en matière de Santé Publique et d'Hygiène s'il y a lieu.
2. Si la législation en vigueur dans le Territoire rend nécessaire la divulgation ou la production aux autorités locales de renseignements contenant des informations confidentielles sur la composition, la formulation ou la préparation des Produits du Contrat ou de certains d'entre eux, le Distributeur devra en informer PBI avant l'exécution de toute formalité.

Dans ce cas, et sous réserve des dispositions du dernier alinéa du présent paragraphe:

- si la réglementation locale le permet, toutes les formalités nécessaires seront effectuées par PBI, ou au nom et pour le compte de PBI, par tout mandataire désigné par cette dernière;
- si au contraire, la réglementation locale exige l'intervention personnelle du Distributeur (ou de ses représentants légaux), les formalités seront accomplies par le Distributeur (ou par ses représentants légaux).

Le Distributeur ou son représentant devra garder le secret des informations qui auront pu lui être communiquées.

Les frais exposés à l'occasion de l'accomplissement de ces formalités seront supportés par PBI au vu des justificatifs adressés par le Distributeur à PBI.

Il est entendu que PBI pourra toujours refuser la production d'informations qu'elle considère comme devant rester secrètes, sans que le Distributeur puisse se prévaloir d'un tel refus ou de ses conséquences, pour réclamer une quelconque indemnité.

DS/10

10

XI. MARQUES

1. La présente concession ne donne au Distributeur aucun droit sur les Marques du Contrat à l'exception de ceux conférés au Distributeur aux termes de cette convention.

Le Distributeur renonce expressément à invoquer un droit quelconque, qu'il prétendrait détenir sur les Marques du Contrat du fait de la distribution des Produits du Contrat.

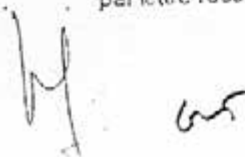
2. Le Distributeur s'engage à aviser immédiatement PBI de toutes contrefaçons ou tentatives de contrefaçons des Marques du Contrat qui viendraient à sa connaissance. Il apportera son entière coopération pour les réprimer, s'il y a lieu, étant entendu que la direction et les frais d'une éventuelle procédure incomberont exclusivement à PBI et/ou au Concédant de PBI.
3. Le Distributeur s'interdit, pendant la durée de la présente concession et après son expiration, de déposer à son profit et/ou d'utiliser les Marques du Contrat pour des fins personnelles.
4. Dans le strict cadre du présent Contrat et de l'activité lui étant liée, PBI autorise le Distributeur à faire figurer sur son papier à lettre et sur les documents destinés aux tiers, son statut de Distributeur exclusif, ainsi que le nom des Marques du Contrat qu'il distribue.

XII. DUREE

1. Le présent contrat prendra effet le 1er janvier 2000 et se poursuivra jusqu'au 31 décembre 2009. Au-delà de cette date, son éventuel renouvellement devra faire l'objet d'un nouvel accord écrit entre les parties.

2. Pendant toute la durée du présent contrat, chacune des parties aura la faculté de le résilier si l'autre partie commet une infraction à ses obligations contractuelles substantielles et n'y porte pas remède dans le mois suivant l'avertissement motivé que lui aura donné la partie lésée au moyen d'une lettre recommandée avec avis de réception, expédiée dans les soixante jours suivant l'envoi de l'avertissement resté sans effet et le contrat prendra fin trente jours après la notification.

Le renouvellement, au cours d'une période de douze (12) mois, d'une même infraction ayant donné lieu précédemment à un ou plusieurs avertissements comme il vient d'être dit, autorisera la partie lésée à résilier le présent contrat immédiatement et sans préavis, par lettre recommandée avec avis de réception.



DS/11

11

Le silence ou l'abstention de la partie lésée à l'occasion d'une ou plusieurs infractions n'aura jamais le caractère d'une approbation tacite constituant un précédent opposable par la partie en défaut.

3. En outre, le présent contrat sera résilié immédiatement et de plein droit, sans notification particulière:

- (i) si le Distributeur entre en redressement ou liquidation de biens, ou se trouve notoirement en état de cessation de paiement;
- (ii) si le Distributeur cède, apporte, concède ou sous-traite sans l'accord formel de PBI tout ou partie de ses droits résultant du présent accord, sous réserve des dispositions de l'Article IV du présent accord.

4. En outre, il sera mis fin à la présente concession de distribution si PBI venait à perdre les droits exclusifs qu'elle détient pour la distribution des Produits du Contrat dans le Territoire. PBI en avisera le Distributeur moyennant un préavis de 3 mois, par lettre recommandée avec avis de réception, les dispositions de l'Article XIII "Liquidation" s'appliquent dès réception de ladite lettre.

5. Enfin, PBI aura la faculté de mettre fin au présent contrat à tout moment, en respectant un préavis de six mois notifié par lettre recommandée au cas où un changement interviendrait soit dans le contrôle financier (détention directe ou indirecte de la majorité du capital) du Distributeur, soit dans la direction de droit ou de fait de ladite société, c'est-à-dire dans l'hypothèse où M. Malik YOUYOU et/ou Mme Claudine KAVVIK auront perdu la direction de droit ou de fait de ladite société.

6. Le Distributeur s'engage à informer PBI de toute modification qui interviendrait dans son actionariat dans un délai de 2 mois à compter de la modification.

XIII. RESILIATION DU CONTRAT PAR ANTICIPATION

1. PBI se réserve le droit à compter du 31 décembre 2004, de mettre fin au présent contrat par anticipation et ceci au 31 décembre de chaque année civile en respectant un préavis de 6 mois.

Dans cette hypothèse, il est convenu que :

- si la résiliation du contrat intervient le 31 décembre 2004, PBI versera au Distributeur une indemnité correspondant à 75 % du chiffre d'affaires FOB Paris réalisé par le Distributeur

M

10-5

DS/12

12

- pendant l'année 2004, à condition que le Distributeur ait respecté l'ensemble de ses obligations contractuelles pendant l'année considérée,
- si la résiliation du contrat intervient le 31 décembre 2005, PBI versera au Distributeur une indemnité correspondant à 60 % du chiffre d'affaires FOB Paris réalisé par le Distributeur pendant l'année 2005, à condition que le Distributeur ait respecté l'ensemble de ses obligations contractuelles pendant l'année considérée,
 - si la résiliation du contrat intervient le 31 décembre 2006, PBI versera au Distributeur une indemnité correspondant à 50 % du chiffre d'affaires FOB Paris réalisé par le Distributeur pendant l'année 2006, à condition que le Distributeur ait respecté l'ensemble de ses obligations contractuelles pendant l'année considérée,
 - si la résiliation du contrat intervient le 31 décembre 2007, PBI versera au Distributeur une indemnité correspondant à 37,5 % du chiffre d'affaires FOB Paris réalisé par le Distributeur pendant l'année 2007, à condition que le Distributeur ait respecté l'ensemble de ses obligations contractuelles pendant l'année considérée,
 - si la résiliation du contrat intervient le 31 décembre 2008, PBI versera au Distributeur une indemnité correspondant à 25 % du chiffre d'affaires FOB Paris réalisé par le Distributeur pendant l'année 2008, à condition que le Distributeur ait respecté l'ensemble de ses obligations contractuelles pendant l'année considérée.
 - si la résiliation intervient le 31 décembre 2009, terme du contrat, aucune indemnité ne sera versée par PBI au Distributeur.

Pour les besoins du présent article, "chiffre d'affaires FOB Paris" signifie le chiffre d'affaires facturé FOB Paris par PBI au Distributeur pour les Produits du Contrat à l'exclusion des Objets Promotionnels.

2. L'indemnité sera payée en Francs Français ou en Euros par PBI au Distributeur à la fin des opérations de liquidation telles que définies à l'article XIV du présent Contrat. Le paiement de ladite indemnité interviendra dans les 30 jours suivant la remise de l'ensemble des documents mentionnés à l'Article XIV-5.
3. Il est par ailleurs convenu entre les parties que PBI ne versera pas l'indemnité mentionnée à l'alinéa 1 du présent article si :
 - la résiliation intervient à l'initiative du Distributeur, sauf si ce dernier a mis en œuvre à l'encontre de PBI les dispositions de l'Article XII-2,
 - la résiliation demandée ou constatée par PBI intervient conformément aux dispositions des articles XII-2, XII-3, XII-4, XII-5,

DS/13

13

si le contrat parvient à son terme contractuel, soit au 31 décembre 2009.

XIV. LIQUIDATION

1. A l'expiration de la présente concession, pour quelque cause que ce soit, P.B I pourra soit exiger du Distributeur qu'il cesse immédiatement toute vente des Produits du Contrat, soit l'autoriser, pendant un délai qui ne pourra pas être supérieur à 180 jours, à écouler tout ou partie de ses stocks desdits Produits du Contrat.

Dans les deux cas, le Distributeur cédera, soit à PBI, soit à toute personne physique ou morale désignée par PBI, les stocks de Produits du Contrat en bon état et de bonne valeur marchande, demeurant en sa possession et à son prix de revient (coût, fret, assurance douanes et taxes indirectes déjà payées), et ce au moment où il devra cesser de les vendre.

Dans le premier cas, cette cession sera immédiate, dans le deuxième cas, la cession n'interviendra qu'à l'expiration du délai dont il fait mention au premier alinéa ci-dessus.

En toute hypothèse, le Distributeur aura la faculté de poursuivre l'exécution des commandes en cours et ce, à son profit exclusif.

2. PBI n'aura l'obligation d'acheter ou faire acheter que les quantités en stocks ne dépassant pas la consommation des douze derniers mois du contrat dans chaque catégorie de Produits du Contrat.

Cette reprise se fera dans les trois (3) mois de l'inventaire effectué contradictoirement et sur présentation des factures, états et autres justificatifs des prix de revient.

Les Produits du Contrat défectueux ou en mauvais état, ou n'ayant plus de valeur marchande du fait, par exemple, de leur retrait du catalogue des ventes, ainsi que le cas échéant la partie du stock excédant 360 jours de vente, seront détruits purement et simplement en présence d'un mandataire de PBI et un procès-verbal de destruction sera établi et signé par les représentants des deux parties.

En cas de résiliation anticipée du Contrat telle que précisé à l'Article XIII du présent accord, les frais de destruction des Produits du Contrat seront à la charge de PBI.

Au cas où le présent Contrat se poursuivrait jusqu'à son terme soit jusqu'au 31 décembre 2009, les frais de destruction des Produits du Contrat seront à la charge du Distributeur.

Handwritten signatures and initials.

DS/14

14

Il est convenu entre les parties que s'il s'avérait que les commandes de l'année précédant l'année de résiliation du Contrat présentaient a posteriori un caractère anormal quant à leur volume, les délais mentionnés aux paragraphes du présent article seraient réduits de moitié.

3. Toutes les clauses et conditions du présent contrat compatibles avec la situation instaurée pendant la période de 360 Jours mentionnée ci-dessus continueront de s'appliquer, sous réserve toutefois de la faculté dont disposera PBI de réviser, réduire ou refuser selon son appréciation des nécessités, les commandes que lui adressera le Distributeur.
4. Le Distributeur procédera à l'annulation de toutes les autorisations (enregistrements, certificats, licences ou permis de ventes,) relatives aux Produits du Contrat qu'il aura le cas échéant, obtenues des autorités compétentes, soit à son nom, soit au nom des représentants désignés par lui à cet effet.

Cette annulation se fera sans contrepartie ni compensation d'aucune sorte, et le Distributeur devra présenter à PBI tous justificatifs prouvant qu'elle a été effectuée

5. De plus, le Distributeur remettra à PBI tout fichier concernant les statistiques de vente, listes de clientèle se rapportant aux Marques du Contrat et aux Produits du Contrat. Cette remise se fera sans contrepartie ni compensation d'aucune sorte.

XV. CONTESTATIONS

Tous différends découlant du présent contrat seront, à défaut d'accord amiable, tranchés en application du Règlement de Conciliation et d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce Règlement. Le contrat sera régi par la loi française et l'arbitrage aura lieu à Paris.

Fait en trois exemplaires originaux
A Paris,
Le 19 juin 1998

STAR BEAUTE
Malik YOUYOU

PARFUMS ET BEAUTE
INTERNATIONAL & Cie
Gérard GUYOT-JEANNIN

DS/15

15

ANNEXE I
(article VI.2)

ENGAGEMENTS A FAIRE PRENDRE PAR LES CLIENTS DEPOSITAIRES

Le fait de passer commande constitue l'engagement irrévocable et sans réserve du client de respecter les dispositions ci-après:

1. Le client achètera les Produits du Contrat exclusivement chez le Distributeur, et ne les vendra qu'au détail, à la seule clientèle des consommateurs directs, en quantités correspondant aux besoins personnels de ceux-ci.

En aucun cas, le client ne pourra les vendre à d'autres revendeurs.

2. Le client ne mettra les Produits du Contrat en vente que dans son magasin de détail situé à

....., à l'exclusion de tous autres points de vente. Il devra maintenir en

permanence le standing de ce magasin.

3. Il ne pourra vendre les Produits du Contrat que sous leurs emballages et présentation d'origine, et il ne leur fera subir aucune altération en poids, volume, aspect ou de quelque autre ordre que ce soit;

4. Tout manquement à l'une quelconque de ces règles autorisera l'Agent à mettre fin immédiatement à ses relations commerciales avec le client, et à lui refuser toutes livraisons ultérieures.



DS/16

16

ANNEXE II
(article VI.7)

QUANTITES NETTES - VENTES NETTES

Mois :

Année :

Références	Mois		Total de l'année en cours	
	Quantités Nettes	Ventes Nettes	Quantités Nettes	Ventes Nettes
1. Produits du contrat Contrat				
2. Objets Promotionnels				



DS/17

17

ANNEXE III
(Article VII.4)

TERRITOIRE CONCEDE :

MARQUE :

PERIODE :

1. PRESSE

	Titres des oeuvres publicitaires	Nombre des insertions	TIRAGE / diffusion
Magazines mensuels			
Magazines hebdomadaires			
Quotidiens			
Inflight			
Price-list			

2. P.L.V.

	Titres des oeuvres publicitaires	Nombre
P.L.V.		
Caissons lumineux		

3. FILMS

	Titres des oeuvres	Nombre	Durée
Cinéma			
Télévision			

4. AFFICHES

	Titres des oeuvres publicitaires	Nombre
10 m2		
Plus de 10 m2		

5. BROCHURES/IMPRIMES DIVERS

	Titres des oeuvres publicitaires	Nombre
Brochures		
Scent Strips		

W *65*

CONVENTION DE SEQUESTREENTRE LES SOUSSIGNES :

PARFUMS ET BEAUTE INTERNATIONAL ET Cie, Société Française en Nom Collectif, dont le siège social est situé 2 à 60, avenue Armand Petiljean 94150 CHEVILLY-LARUE,
Représentée par Monsieur Gilles WEIL,

D'UNE PART

ET,

LA SOCIETE STAR BEAUTE, 57, Grosvenor Street, Mayfair, LONDON W1X 9DA (Grande Bretagne),
Représentée par Monsieur Malik YOUYOU,

D'AUTRE PART

La société PARFUMS ET BEAUTE INTERNATIONAL ET Cie (P.B.I.) et la société STAR BEAUTE constituent la S.C.P.A. Jean-Marie DEGUELDRE & Luc GRAMBLAT, Avocats au Barreau de Paris, 99, rue de Courcelles 75017 PARIS en qualité de séquestre d'un document en un exemplaire, contenu dans une enveloppe scellée par les deux parties.

La S.C.P.A. Jean-Marie DEGUELDRE & Luc GRAMBLAT accepte la mission de séquestre qui leur est confiée, dans les termes ci-après :

- Le séquestre ne pourra remettre le document que si l'une des parties saisissait la juridiction arbitrale, conformément à l'article XV des contrats de distribution.
- Dans cette hypothèse, le séquestre devra porter à la connaissance du Tribunal Arbitral, en comparaisant personnellement devant ce Tribunal, le contenu du document séquestré pour permettre aux arbitres de statuer en ayant connaissance de l'ensemble des dispositions contractuelles liant les contractants.

Handwritten signatures: HJ and bs

- Toutefois, ce document devra être conservé par le séquestre jusqu'à la décision définitive rendue par les arbitres.
- Le séquestre ne pourra, en aucun cas, se dessaisir de ce document, ni en remettre copie aux arbitres.
- Le séquestre devra procéder à la destruction du document dès que lui aura été notifiée la décision arbitrale définitive.
- Le séquestre pourra également détruire le document à la demande conjointe des deux parties, à savoir P.B.I. et STAR BEAUTE.

Fait à *Paris*
Le *19. Juin 1998*.

PARFUMS ET BEAUTE INTERNATIONAL ET Cie

STAR BEAUTE

S.C.P.A. Jean-Marie DEGUELDRE & Luc GRAMBLAT

*Don par acceptation
des fonctions de séquestre*

1000

80

A l'attention du Conseil d'administration
de

TEMTRADE SA
Genève

.....
BERNEY & ASSOCIES SA
Société Fiduciaire
Genève

FIDUCIAIRE

BERNEY & ASSOCIÉS S.A.
SOCIÉTÉ FIDUCIAIRE8, RUE DU NANT CASE 8288 1211 GENEVE 8
TEL. (022) 787 09 09 FAX (022) 787 09 10

Autres bureaux à Rolle, Vouiry, Fribourg

Conseil d'administration
TEMTRADE SA
Case postale 2871
1211 GENEVE 2ATTESTATION

Vous nous avez demandé de vérifier la conformité, avec la comptabilité de votre société, des documents suivants établis par vos soins :

- récapitulatif des investissements de magasins et franchises (corners) arrêté au 31.12.1998
- récapitulatif des dépenses promotionnelles payées à PBI de 1994 à 1999 .

Ces décomptes, qui font partie intégrante de la présente attestation, sont destinés à être produits dans le cadre d'une procédure devant le Tribunal de Commerce de Paris.

Il est entendu que notre contrôle ne porte que sur les montants à charge de TEMTRADE SA .

Les comptes 1988 à 1998 de votre société, que nous avons examinés dans le cadre de notre mandat, ont été audités par :

Fiduciaire Fischer SA, Genève de 1988 à 1997
Berney & Associés SA Société Fiduciaire, Genève pour 1998.

La comptabilité de l'exercice 1999 n'a pas encore été soumise à révision.

Nous estimons que les contrôles que nous avons effectués constituent une base suffisante pour former notre opinion et, sur cette base :

Récapitulatif des investissements de magasins et franchises (corners) arrêté au 31.12.1998.

Nous attestons que le total de **Fr. 10.466.853** représente des dépenses effectuées par TEMTRADE SA, Genève, dans le cadre de l'installation de points de vente en Russie, Ukraine et Biélorussie de 1988 à 1998.

La répartition de ces dépenses par entités est conforme à leur enregistrement dans les comptes.

Récapitulatif des dépenses promotionnelles payées à PBI de 1994 à 1999

Nous attestons que le total de **Fr. 1.723.538** correspond à des factures reçues de PBI, en rapport avec l'activité de promotion et publicité des points de vente en Russie, Ukraine et Biélorussie .

Ces factures ont été enregistrées dans les comptes 1994 à 1999 de votre société.

La présente attestation n'est destinée qu'à être produite devant le Tribunal de Commerce de Paris et ne porte pas sur les montants à charge de TEMTRADE.

Genève, le 11 janvier 2000

BERNEY & ASSOCIÉS SA
Société Fiduciaire

Annexes : mentionnées (7 pages)

SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET FISCALE

TEMTRADE SA
p.o. Box 2871, CH - 1211 Genève 2

RECAPITULATIF DES INVESTISSEMENTS DE MAGASINS & FRANCHISES (Corners)

ARRETE AU 31.12.98

	TOTAL A CHARGE DE TEMTRADE CHF	TOTAL A CHARGE DE TEMDE CHF	MONTANT TOTAL CHF
TOTAL INVESTI EN RUSSIE	8'284'321	2'905'818	11'190'139
TOTAL INVESTI EN UKRAINE	2'166'512	1'539'738	3'706'250
TOTAL INVESTI EN BIELORUSSIE	16'020	681'390	697'410
TOTAL DES INVESTISSEMENTS	10'466'853	5'126'946	15'593'799

RECAPITULATIF DES DEPENSES PROMOTIONNELLES PAYEES A PBI DE 1994 à 1999

TOTAL PARTICIPATION MEDIA/PUBL.	446'856
TOTAL P.L.V. / VISUELS	1'114'288
TOTAL FRAIS SEJOURS VENDEUSES à PARIS	162'394
TOTAL DES DEPENSES PROMOTIONNELLES	1'723'538
TOTAL GENERAL DES COÛTS	17'317'336

P.o. Box 2871, CH - 1211 Genève 2

RECAPITULATIF DES INVESTISSEMENTS DES MAGASINS & FRANCHISES (Corners)

ARRETE AU 31.12.98

		TOTAL A CHARGE DE TEMTRADE CHF	TOTAL A CHARGE DE TEMDE CHF	MONTANT TOTAL CHF	DATE D'INSTALL.	DATE DE FERMETURE
RUSSIE						
CORNERS						
	BARNAUL	22'407	1'589	23'996	1995	
	EKATERINBURG (exTUMEN)	45'198	5'439	50'637	1995	
	IZHEWSK	43'596	2'335	45'931	1995	
	KIROV	30'546	2'388	32'934	1995	
	GUM MOSCOW	198'748	47'200	245'948	1996	
	MAGNITOGORSK	40'032	3'424	43'456	1995	
	MURMANSK	3'772	85'883	89'655	1996	
	NOVOKUZNETZ	35'567	2'790	38'357	1995	
	OMSK	36'920	9'962	46'882	1996	
	PERM	35'985	5'682	41'667	1995	
	SAMARA 2	-9'197	78'771	69'574	1997	
	SARATOV	31'570	10'215	41'785	1996	
	ST PETERSBURG	6'294	176'514	182'808	1996	
	YAKUTSK	2'842	77'338	80'180	1996	
	LE PASSAGE (MOSCOW)	2'142	629	2'771	1996	
	SHOW ROOM MOSCOW	-1'222	10'652	9'430	1997	
FERME						
	KAZAN	16'922	1'488	18'420	1995	05/98
	KRASNODAR	66'175	7'183	73'358	1995	01/98
	NOVOROSISK (ex ROSTOV)	37'373	5'184	42'557	1995	11/98
	OREL	24'037	2'162	26'199	1995	06/96
	SAMARA	20'769	1'728	22'497	1994	10/98
	SARATOV 1 + 2 CLOSED	33'803	1'423	35'226	1995	08/98
	GUM 2 Moscow (+ mat. ex TT KIOSK)	34'944	62'793	97'737	1998	07/98
	TVERJ (EX TULA)	44'370	5'327	49'697	1994/95	04/98
	VOLZHISKYI (ex NOVGOROD)	32'316	17'822	50'137	1995	03/98
	7TH CONTINENT MOSCOW	-1'588	47'738	46'172	1997	08/98
	ZAYTSEV (MOSCOW)	-2'871	34'285	31'414	1996	04/97
	TOTAL CORNERS	831'491	707'934	1'539'425		
MAGASINS						
	CHELIABINSK (Ex Galanteria)	76'668	26'451	103'119	1994/95	
	IRKUTSK	447'746	44'627	492'373	1995	
	EKATERINBURG	326'000	390'035	716'035	1994	
	KRASNOYARSK	548'598	247'731	796'327	1994/95	
	MOSCOW	957'447	248'898	1'206'345	1988	
	NIJNI NOVGOROD	621'733	382'291	1'004'024	1994	
	NOVOSIBIRSK	875'537	76'775	952'312	1994	
	ROSTOV-ON-DON	660'748	172'219	832'967	1995	
	ST PETERSBURG	2'061'316	311'952	2'373'268	1990/91	
	VORONEZH	78'993	13'554	92'547	1994/95	
	VOLGOGRAD	799'846	283'351	1'083'197	1995	
	TOTAL MAGASINS	7'462'830	2'197'884	9'660'714		
TOTAL INVESTI EN RUSSIE		8'284'321	2'905'818	11'190'139		

P.o. Box 2871, CH - 1211 GENÈVE 2

RECAPITULATIF DES INVESTISSEMENTS DES MAGASINS & FRANCHISES (Corners)

ARRÊTÉ AU 31.12.98

		TOTAL A CHARGE DE TEMTRADE CHF	TOTAL A CHARGE DE TEMDE CHF	MONTANT TOTAL CHF	DATE D'INSTALL.	DATE DE FERMETURE
UKRAINE						
CORNERS						
	DNIEPROPETROVSK	4'518	34'770	39'288	1994/95	
	DONESK	5'761	37'690	43'451	1994/95	
	KIEV - ROXOLANA	48'199	188'423	236'622	1995	
	KIROVOGRAD	2'484	72'106	74'590	1996	
	MARIUPOL (ex KHERSON)	1'473	29'168	30'642	1995	
	ODESSA	-4'427	74'475	70'048	1997	
	SEVASTOPOL	3'837	33'367	37'204	1995	
	SIMFEROPOL 2	-680	81'831	80'971	1997	
	YALTA	2'510	30'604	33'114	1995	
	ZAPOROZHIE	2'317	41'513	43'830	1995	
	TOTAL CORNERS	89'126	1'022'122	1'111'248		
	FERME					
	CHERNOVTSY	2'467	27'511	29'978	1995	06/98
	DNIEPROPETROVSK 2	-4'596	74'938	70'342	1994/95	10/98
	IVANO FRANKOVSK (ex Uzhgorod)	-600	26'152	25'552	1995	06/98
	KHARKOV	3'587	51'802	55'389	1995	12/98
	KRIVROY ROG	2'930	27'835	30'765	1995	12/98
	LOUGANSK	5'472	16'075	21'547	1994/95	12/98
	OLD KIEV STARYI	-9'826	94'481	84'655	1997	12/97
	NICOLAEV (EX Odessa)	17'519	63'237	80'756	1994/95	12/97
	VINITZA (EX Simferopol 1)	6'871	18'533	22'404	1994/95	06/98
	TOTAL CORNERS	89'126	1'022'122	1'111'248		
	MAGASINS					
	ODESSA	256'855	257'411	514'266	1994	
	KIEV	1'556'947	0	1'556'947	1991	
	LVOV	263'581	260'205	523'786	1994	
	TOTAL MAGASINS	2'077'386	517'616	2'695'002		
	TOTAL INVESTI EN UKRAINE	2'166'512	1'639'738	3'706'250		
BIELORUSSIE						
CORNERS						
	BREST	-990	37'372	36'382	1994/95	01/98
	GOMEL	-780	24'870	24'090	1994/95	02/99
	GOMEL 2	5'559	65'620	71'179	1996	02/99
	GRODNO	-2'901	35'089	32'188	1994/95	02/99
	MINSK	39'644	54'745	94'389	1994/95	02/99
	MOGILEV (EX BOBRUISK)	-997	24'406	23'409	1994/95	01/98
	VITEBSK	-379	31'879	31'300	1994/95	02/99
	TOTAL CORNERS	39'156	273'781	312'937		
	MAGASINS					
	MINSK	-23'138	407'609	384'473	1992/93	
	TOTAL MAGASINS	-23'138	407'609	384'473		
	TOTAL INVESTI EN BIELORUSSIE	16'020	681'390	697'410		

TEMTRADE SA
P.O. Box 2871, CH - 1211 Genève 2

Dépenses promotionnelles payées à PBI 1994 - 1999

1994 pas de frais

1995

Participation Media/Publicité PBI (compte no. 560001)

PBI fact. 820123 du 20.12.95	Pub.Cosmopolitan magazine	FRF	130'390.00	CHF	30'641.65
		FRF	130'390.00	CHF	30'641.65

Frais Séjours à Paris directrices et vendeuses de divers magasins de Russie et Ukraine (compte 570001)

PBI fact. 820010 du 17.03.95	magasin Iekaterinburg	FRF	146'946.55	CHF	34'899.80
PBI fact. 820036 du 12.05.95	magasin Novosibirsk	FRF	120'419.00	CHF	28'599.51
PBI fact. 820044 du 15.06.95	magasin Odessa	FRF	154'276.25	CHF	36'640.60
PBI fact. 820057 du 13.07.95	magasin Nijni-Novgorod	FRF	142'748.50	CHF	33'902.76
PBI fact. 820071 du 22.09.95	magasin Voronej + Ukraine	FRF	119'373.00	CHF	28'351.08
		FRF	683'763.30	CHF	162'393.75
Total 1995		FRF	814'153.30	CHF	193'035.40

1996

Participation Media/Publicité PBI (compte no. 560001)

PBI fact. 820029 du 20.06.96		FRF	89'896.00	CHF	21'934.62
		FRF	89'896.00	CHF	21'934.62

P.L.V. etc. (compte no. 570001)
pas de frais

Total 1996		FRF	89'896.00	CHF	21'934.62
-------------------	--	-----	------------------	-----	------------------

TEMTRADE SA
P.O. Box 2871, CH - 1211 Genève 2

Dépenses promotionnelles payées à PBI 1994 - 1999

1997

Participation Media/Publicité PBI (compte no. 560001)

PBI fact. 820014 du 14.03.97	FRF	121'638.48	CHF	31'139.46
PBI fact. 820018 du 07.04.97	FRF	254'513.60	CHF	65'155.48
PBI fact. 820023 du 15.05.97	FRF	200'734.83	CHF	50'183.70
PBI fact. 820033 du 12.06.97	FRF	169'262.33	CHF	42'315.58
PBI fact. 820054 du 31.07.97	FRF	308'866.14	CHF	77'216.53
PBI fact. 820063 du 16.09.97	FRF	115'020.75	CHF	27'950.05
PBI fact. 820065 du 25.09.97	FRF	89'033.92	CHF	21'635.24
PBI fact. 820069 du 06.10.97	FRF	105'078.05	CHF	25'849.21
PBI fact. 820079 du 31.10.97	FRF	69'354.64	CHF	14'601.24
si fact. 820080 du 31.10.97 / J. CN 830005	FRF	12'470.11	CHF	3'105.06
PBI fact. 820092 du 05.12.97	FRF	217'468.39	CHF	52'627.35
PBI fact. 820101 du 17.12.97	FRF	174'000.94	CHF	42'108.24
ND to PBI no. 30866 USD 51'358.97 Trsp.douane	FRF	(306'688.23)	CHF	(74'213.71)
	FRF	1'520'773.95	CHF	379'673.42

P.L.V. / Visuels PBI (compte no. 570001)

PBI fact. 820014 du 14.03.97	FRF	63'083.68	CHF	16'149.42
PBI fact. 820018 du 07.04.97	FRF	343'276.13	CHF	87'878.68
PBI fact. 820023 du 15.05.97	FRF	188'598.69	CHF	47'149.68
PBI fact. 820033 du 12.06.97	FRF	108'266.33	CHF	27'066.59
PBI fact. 820054 du 31.07.97	FRF	6'122.84	CHF	1'530.72
PBI fact. 820063 du 16.09.97	FRF	29'669.56	CHF	7'209.69
PBI fact. 820069 du 06.10.97	FRF	15'687.42	CHF	3'859.09
PBI fact. 820070 du 06.10.97 / J. CN 83004	FRF	22'580.00	CHF	5'554.68
PBI fact. 820079 du 31.10.97	FRF	61'249.26	CHF	15'067.31
PBI fact. 820092 du 05.12.97	FRF	297'569.00	CHF	72'011.69
PBI fact. 820101 du 17.12.97	FRF	44'660.93	CHF	10'807.93
	FRF	1'180'763.84	CHF	294'285.48

Total 1997

FRF 2'701'537.79 **CHF 673'958.90**

TEMTRADE SA
P.O. Box 2871, CH - 1211 Genève 2

Dépenses promotionnelles payées à PBI 1994 - 1999

1998

Participation Media/Publicité PBI (compte no. 560001)

pas de frais

P.L.V. / Visuels PBI (compte no. 570001)

PBI fact. 820035 du 14.05.98	Duratrans etc.	FRF	10'673.20	CHF	2'625.60
PBI fact. 820051 du 10.06.98	Duratrans etc.	FRF	16'607.49	CHF	4'085.44
PBI fact. 820073 du 28.08.98	Duratrans etc.	FRF	13'885.12	CHF	3'471.28
PBI fact. 820081 du 12.10.98	Duratrans etc.	FRF	10'994.60	CHF	2'649.69
fact. 820117 du 30.12.98	Duratrans etc.	FRF	10'180.80	CHF	2'484.11
PBI fact. 100240 du 25.02.98	P.L.V.	FRF	42'875.70	CHF	10'375.91
PBI fact. 100243 du 25.02.98	P.L.V.	FRF	65'171.75	CHF	15'771.56
PBI fact. 100347 du 19.03.98	P.L.V.	FRF	429'609.33	CHF	103'965.45
PBI fact. 100349 du 19.03.98	P.L.V.	FRF	141'398.82	CHF	34'218.51
PBI fact. 100490 du 21.04.98	P.L.V.	FRF	7'384.63	CHF	1'816.61
PBI fact. 100494 du 21.04.98	P.L.V.	FRF	28'125.62	CHF	6'918.90
PBI fact. 100495 du 21.04.98	P.L.V.	FRF	80'903.41	CHF	20'225.85
PBI fact. 100496 du 21.04.98	P.L.V.	FRF	30'987.00	CHF	7'622.80
PBI fact. 100554 du 04.05.98	P.L.V.	FRF	53'622.90	CHF	13'191.23
PBI fact. 100556 du 04.05.98	P.L.V.	FRF	24'175.00	CHF	5'947.05
PBI fact. 100557 du 04.05.98	P.L.V.	FRF	4'926.60	CHF	1'211.94
PBI fact. 100592 du 12.05.98	P.L.V.	FRF	271'297.81	CHF	66'739.21
PBI fact. 100673 du 27.05.98	P.L.V.	FRF	46'780.68	CHF	11'508.04
PBI fact. 100676 du 27.05.98	P.L.V. Miniatures	FRF	217'140.13	CHF	53'416.47
PBI fact. 100679 du 27.05.98	P.L.V.	FRF	30'415.72	CHF	7'482.26
PBI fact. 100680 du 27.05.98	P.L.V.	FRF	260'915.94	CHF	64'185.32
PBI fact. 100721 du 08.06.98	P.L.V. Miniatures	FRF	622.08	CHF	153.03
PBI fact. 100777 du 22.06.98	P.L.V. Miniatures	FRF	275'922.60	CHF	67'876.95
fact. 100778 du 22.06.98	P.L.V. Miniatures	FRF	153'258.48	CHF	37'701.58
PBI fact. 100821 du 30.06.98	P.L.V.	FRF	31'023.52	CHF	7'631.78
PBI fact. 100823 du 30.06.98	P.L.V.	FRF	3'179.88	CHF	782.25
PBI fact. 100824 du 30.06.98	P.L.V.	FRF	23'296.59	CHF	5'730.96
PBI fact. 100826 du 30.06.98	P.L.V.	FRF	56'796.49	CHF	13'971.93
PBI fact. 100827 du 30.06.98	P.L.V.	FRF	7'670.33	CHF	1'886.90
PBI fact. 101010 du 12.08.98	P.L.V.	FRF	1'228.14	CHF	307.03
PBI fact. 101020 du 17.08.98	P.L.V.	FRF	191'249.02	CHF	47'812.25
PBI fact. 101051 du 25.08.98	P.L.V. Miniatures	FRF	319'559.40	CHF	79'889.85
PBI fact. 101053 du 25.08.98	P.L.V. Miniatures	FRF	146'388.48	CHF	36'597.12
PBI fact. 101096 du 07.09.98	P.L.V.	FRF	56'584.40	CHF	13'863.17
PBI fact. 101483 du 02.12.98	P.L.V.	FRF	7'620.00	CHF	1'859.28
		FRF	3'072'471.46	CHF	755'977.31
Total 1998		FRF	3'072'471.46	CHF	755'977.31

TEMTRADE SA
P.O. Box 2871, CH - 1211 Genève 2

Dépenses promotionnelles payées à PBI 1994 - 1999

1999

Participation Media/Publicité PBI (compte no. 560100)

PBI fact. 820091 du 820091

FRF	60'256.96	CHF	14'605.92
FRF	60'256.96	CHF	14'605.92

P.L.V. / Visuels PBI (comptes no. 570100+570200)

PBI fact. 820011 du 09.02.99	J. CN 830003	Duratrans etc.	FRF	11'599.60	CHF	2'830.30
PBI fact. 820021 du 16.03.99		Duratrans etc.	FRF	14'207.59	CHF	3'466.65
PBI fact. 820036 du 07.04.99		Duratrans etc.	FRF	4'481.80	CHF	1'093.56
PBI fact. 820058 du 16.06.99		Duratrans etc.	FRF	11'801.25	CHF	2'869.55
PBI fact. 820084 du 20.09.99		Duratrans etc.	FRF	8'499.00	CHF	2'060.11
PBI fact. 100124 du 04.02.99		P.L.V.	FRF	9'942.56	CHF	2'425.99
PBI fact. 100128 du 04.02.99		P.L.V.	FRF	11'290.70	CHF	2'754.93
PBI fact. 100243 du 24.02.99		P.L.V.	FRF	14'273.68	CHF	3'482.78
PBI fact. 100245 du 24.02.99		P.L.V.	FRF	4'281.58	CHF	1'039.83
PBI fact. 100251 du 25.02.99		P.L.V.	FRF	21'778.36	CHF	5'313.92
PBI fact. 100253 du 25.02.99		P.L.V.	FRF	13'423.96	CHF	3'275.45
PBI fact. 100319 du 09.03.99		P.L.V.	FRF	3'345.15	CHF	816.22
PBI fact. 100426 du 26.03.99		P.L.V.	FRF	21'808.92	CHF	5'321.38
PBI fact. 100428 du 26.03.99		P.L.V.	FRF	21'722.22	CHF	5'300.22
PBI fact. 100457 du 02.04.99		P.L.V.	FRF	2'340.00	CHF	570.96
PBI fact. 90000135 du 10.05.99		P.L.V.	FRF	4'730.00	CHF	1'150.13
PBI fact. 90000337 du 17.05.99		P.L.V.	FRF	23'090.97	CHF	5'634.20
PBI fact. 90000426 du 18.05.99		P.L.V.	FRF	24'633.66	CHF	6'010.62
PBI fact. 90000427 du 18.05.99		P.L.V.	FRF	3'530.00	CHF	861.03
PBI fact. 90000428 du 18.05.99		P.L.V.	FRF	4'722.45	CHF	1'152.28
PBI fact. 90005119 du 07.09.99		P.L.V.	FRF	16'797.28	CHF	4'071.56
PBI fact. 90005997 du 04.10.99		P.L.V.	FRF	10'411.56	CHF	2'523.70
			FRF	262'692.29	CHF	64'025.37

Total 1999

FRF	322'949.25	CHF	78'631.29
-----	------------	-----	-----------

Recapitulatif 1994 - 1999

Total Participation Media/Publ.	FRF	1'801'316.91	CHF	446'855.61
Total P.L.V. / Visuels	FRF	4'515'927.59	CHF	1'114'288.16
Total frais séjours Vendeuses à Paris	FRF	683'763.30	CHF	162'393.75
Total dépenses publicitaire PBI 1994-1999	FRF	7'001'007.80	CHF	1'723'537.52

Janez MERCUN Correspondance avec le Prof. Mencinger, Université de Ljubljana (Slovénie)



UNIVERZA V LJUBLJANI Rektor

1000 Ljubljana, Slovenija
 Kongresni trg 12
 Telefon: (061) 12 54 117
 Telefaks: (061) 214 423

Naš znak:

Gospod
 Janez Merčun
 Chemin du Champ-Baron, 10

Vaš znak:

CH - 1209 Geneve

Datum:

10. julij 2000

Spoštovani gospod Merčun,

na prošnjo Vašega nekdanjega sošolca g. Dimitrija Ivanova sem iz arhivov Pravne fakultete in Univerze v Ljubljani pridobil dokumente o Vaši izključitvi v 1952. letu. Kljub temu, da je bil problem v sistemu, ki je ustvarjal preganjavico, sta me količina neumnosti in ponigliivosti na fakulteti in univerzi pretresli. Posebno še, ker so bili v izključitev vpleteni profesorji tudi moji učitelji (na Pravno fakulteto sem se vpisal 1960. leta).

Dokumente sem pokazal tudi zdajšnjemu dekanu Pravne fakultete prof.dr. Janezu Kranjcu; njegovo presenečenje, saj je še mnogo mlajši, ni bilo nič manjše. Čeprav oba meniva, da bi bilo prav, da bi se na fakulteti in univerzi vedelo, kam more pripeljati ponigliivost, le ne bi hotela mazati imen zdaj že mrtvih učiteljev.

Ker dokumentov ne želim izročati drugim in ker mi je gospod Ivanov povedal, da boste oktobra v Ljubljani, Vas vabim da, kljub najbrž grenkim spominom, obiščete Univerzo. Že zdaj pa se Vam kot profesor na Pravni fakulteti in rektor Univerze v Ljubljani iskreno opravičujem.

S spoštovanjem.

Prof. dr. Jože Mencinger
 Rektor



1619

1919 UNIVERZA V LJUBLJANI 1999

80 let

L'Université de Ljubljana
Le recteur
1000 Ljubljana, Slovénie
Kongresni trg 12
Tél. (061) 12 54 117
Fax (061) 214 423

**Monsieur
Janez Mercun
Ch. du Champ-Baron 10
CH-1209 Genève**

Ljubljana, le 10 juillet 2000

Honorable Monsieur Mercun,

A la demande de votre ancien camarade de classe, M. Dimitrij Ivanov, j'ai obtenu, des archives de la Faculté de Droit à Ljubljana, le document concernant votre exclusion en 1952. Malgré le fait que le problème fut dans le système qui a instauré ce délire de persécution, la quantité de stupidité et de raillerie m'ont ému tout spécialement puisque dans l'exclusion étaient mêlés certains professeurs dont le mien (je me suis inscrit à la Faculté de Droit en 1960).

Les documents, je les ai également montrés au doyen actuel de la Faculté de Droit, M. le Prof. Dr Janez Kranjc. Sa surprise, car il est beaucoup plus jeune, n'a pas été moindre. Même si nous pensons, tous les deux, qu'il serait judicieux que l'on sache, à la Faculté et à l'Université, jusqu'où peut conduire la raillerie, nous ne voudrions pas salir les noms de certains collègues professeurs, maintenant décédés.

Etant donné que je ne souhaite pas donner ces documents à de tierces personnes, et puisque M. Ivanov m'a dit que vous viendrez en octobre à Ljubljana, je vous invite à visiter l'Université, malgré quelques souvenirs amers. Par avance, je vous présente mes sincères excuses, en tant que professeur à la Faculté de Droit et comme recteur de l'Université de Ljubljana.

Avec mes respects,

**Prof. Dr Joze Mencinger
Recteur**

Janez Mercun
 ch. du Champ-Baron 10
 1209 Genève / Suisse
 Tél. (41-22) 733 56 00
 Fax (41-22) 734 53 05

Gospod Prof. Dr. Joze Mencinger
Rektor Univerze v Ljubljani
Kongresni trg 12
1000 Ljubljana
Slovenija

Le 3 août 2000

Honorable Monsieur le Doyen,

Votre lettre du 10 juillet m'a agréablement surpris. Je visiterai avec grand plaisir l'Université et réceptionnerai les documents concernant mon exclusion de 1952. Je serai à Ljubljana les 19 et 20 octobre et j'espère avoir l'occasion de vous remercier personnellement pour vos belles paroles et votre peine.

Je n'ai gardé aucun souvenir amer. Nous avons vécu sous la dictature du système, dont l'idéologie ne pouvait supporter de « dissidents ». Je ne m'attendais pas non plus que les professeurs de la Faculté de Droit – nos professeurs – sacrifient leur futur professionnel et social pour un étudiant, qui ne voulait ou ne pouvait comprendre les réflexes inquisiteurs de la « religion » nouvelle.

Soyez convaincu que je vais garder ces documents dans mes archives familiales et que je ne souhaite aucun débat public. L'année dernière a été publié, dans le journal NEDELO, un article écrit en 1952, concernant mon exclusion et le journal a également aimablement publié ma réponse (voir les pièces jointes). Je suis convaincu que cela constitue un épilogue digne et définitif.

Je vous envoie le livre de Richard Pipes « The Russian Revolution » à la mémoire de notre rencontre au Forum de Montana-Crans. J'occupais alors la fonction de « Chairman and Discussion Leader » du symposium de clôture concernant l'Union Soviétique, lors duquel s'est produit également le Professeur Pipes. Je me rappelle que vous m'aviez posé la question autour des réticences concernant l'acceptation de la Slovénie dans l'Union Européenne Economique. Aujourd'hui encore, *ceterum censeo*, je trouve qu'il serait plus profitable pour la Slovénie de signer, suivant le modèle suisse, les accords bilatéraux, au lieu d'entrer dans la bureaucratie inutile de l'Union Européenne.

Avec respects,

Janez Mercun

XII

Légal

AVERTISSEMENT

Toutes les informations contenues dans le site Internet *temtradecontreloreal.fr* consacré au marché noir que L'Oréal a organisé pour ses marques de luxe en Russie de 1995 à 2000, à l'insu de son distributeur et agent officiel Temtrade et en violation de ses obligations contractuelles envers celui-ci, sont publiques.

Les pièces judiciaires mentionnées sont légalement rendues publiques, n'étant plus soumises à aucun secret de l'instruction, les procédures d'information judiciaire étant désormais closes (article 11 du code de procédure pénale français, article 38 de la loi du 29 juillet 1881 sur la liberté de la presse).

Toutes les références personnelles des personnes mentionnées ont été supprimées pour sauvegarder leur sphère privée. Versés au dossier, les articles de presse sont donc publics et libres de droits.

Les autres informations proviennent de sources publiques qui ont toutes été référencées. Les communications personnelles ont été faites par des témoins qui sont tous connus du responsable de ce site.

Aucune donnée personnelle des visiteurs de ce site ne sera consultée ou enregistrée.

XIII

Droit de réponse de L'Oréal

L'ORÉAL

Droit de réponse de L'Oréal

Clichy le 17 juillet 2018

Monsieur,

Comme vous le faites maintenant depuis plus de vingt ans, vous portez à l'encontre de L'Oréal par voie de presse ou par voies judiciaires des accusations aussi graves que fantaisistes.

Débouté de celles-ci devant toutes les juridictions civiles et pénales, vous les réitérez à travers « *un livre blanc* » qui n'est qu'une présentation tronquée et fallacieuse d'extraits de documents.

Ils ont tous été présentés aux juridictions civiles et pénales que vous avez saisies, qui n'ont jamais donné crédit à vos affirmations alors même qu'elles vous ont condamné à des dommages et intérêts.

En ce qui concerne les juridictions civiles :

- un jugement du Tribunal de commerce en date du 22 novembre 2000,
- un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 23 octobre 2002 confirmé par un arrêt de la Cour de cassation du 14 juin 2005,

Puis quatre recours en révision rejetés par deux arrêts de la Cour d'appel de Paris les 17 octobre 2007 et 18 juin 2014, ce dernier vous ayant condamné à payer 10.000 € pour procédure abusive que vous n'avez jamais exécutée.

La Cour d'appel de Paris, dans le cadre de procédures contradictoires a notamment statué au vu des pièces que vous publiez par extrait.

En ce qui concerne les procédures pénales que vous avez conduites seul et sans que L'Oréal ait eu accès au dossier et dans lesquelles elle n'a donc pu se défendre :

- une plainte en date du 11 octobre 2005 avec constitution de partie civile pour abus de confiance, abus de biens sociaux et blanchiment, instruction close par une Ordonnance de non-lieu en date du 6 novembre 2008 après trois ans d'enquête approfondie, de perquisitions et d'auditions.

Cette décision est définitive et n'a jamais été infirmée contrairement à vos allégations mensongères. L'ordonnance relève par ailleurs en ce qui concerne votre activité de distributeur « l'inefficacité du circuit officiel dirigé par le plaignant » et souligne que votre plainte « reposait sur une volonté de nuire » et vous condamne à une amende civile.

.../...

- Une plainte le 30 septembre 2010 réitérée le 1^{er} avril 2011 avec constitution de partie civile le 26 mai 2011, plainte ayant fait l'objet d'une décision du juge d'instruction de refus d'informer rendu le 16 juin 2011 confirmé par un arrêt de la Chambre de l'Instruction le 14 janvier 2012.

Toutes ces décisions sont intervenues alors même que l'Oréal n'était ni représentée ni a fortiori défendue.

Toutes les juridictions, qu'elles soient civiles ou pénales, ont donc fait justice de vos accusations et l'honnêteté commande que vous en assuriez, comme cette lettre, la publication sur votre site.

Enfin, si vous avez été relaxé pour le délit de dénonciation calomnieuse, vous oubliez de préciser que vous avez fait conclure et plaider, que toutes ces plaintes avaient été déposées par votre avocat d'alors et qui en déposant ces plaintes, à votre insu, avait agi « de manière critiquable non seulement envers la justice mais aussi envers mon client Monsieur Mercun qui manifestement n'a pas compris la situation ».

Vous ajoutiez par ailleurs que vous n'aviez jamais voulu porter atteinte ni à la réputation de l'Oréal et ni à celle de son Président d'alors Monsieur Lindsay Owen-Jones.

L'Oréal préfère s'en tenir à ces dernières déclarations plutôt que de polémiquer et regrette que vous n'en n'avez plus souvenir, le temps passant !

Je vous prie d'agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.



Yannick Chalmé
Directeur Juridique Groupe

XIV

Réponse de Janez Mercun

23 Juillet 2018

Réponse de M. Janez Mercun

J'ai proposé à L'Oréal de prendre connaissance de notre site avant même sa mise en ligne et de nous faire parvenir sa réponse, dans un souci de liberté d'expression contradictoire.

L'Oréal m'a adressé le texte publié dans les pages qui précèdent. Comme elle le fait – avec succès – depuis près de vingt ans, sa défense se focalise sur les aspects juridiques de l'affaire pour éviter d'en aborder le fond.

Pour ma part, je n'ai pas voulu me rendre complice de ce jeu-là en publiant, comme L'Oréal me le demande par souci d'« honnêteté », les décisions de justice rendues par les différents tribunaux et cours d'appel ces dernières années. Mon Livre Blanc explique dans le détail comment et pourquoi j'ai perdu tous mes procès, au civil comme au pénal.

Le fond de l'affaire : ce sont les faits présentés dans ce Livre Blanc.

En premier lieu, les pièces versées au dossier, acceptées par les autorités judiciaires françaises comme par les deux parties : notes internes de L'Oréal, procès-verbaux de l'interrogatoire de huit de ses dirigeants clés par la Police judiciaire. En complément, des informations publiées par des tiers indépendants. Tous ces documents sont référencés.

L'ensemble de ces informations confirme que de hauts dirigeants et cadres de la Société à l'époque, ont organisé sciemment le marché noir de ses marques de luxe en Russie en sollicitant les services la mafia russe. En clair : en instituant une collaboration fusionnelle avec Arbat Prestige. Contrôlée par la bande la plus puissante, la plus efficace et la plus dangereuse du crime organisé russe, celle-ci inondait massivement le marché russe de produits de contrebande. Elle devint même le distributeur officiel de L'Oréal à partir de 2000 en vertu d'un contrat d'exclusivité de dix ans racheté après cinq ans dans des circonstances troublantes.

Ce sont ces faits, étayés par ses propres documents internes et les déclarations de ses propres dirigeants à l'époque, que L'Oréal tente de présenter comme des « accusations aussi graves que fantaisistes ». Il lui faut pour cela chercher à détruire à tout prix ma crédibilité par des insinuations, aussi graves que fantaisistes elles aussi, et des propos insultants.

Rétablir les faits relève d'un devoir de vérité et de mémoire.

Avant tout, envers le public et sous ceux qui sont attachés au respect des Lois. Les questions d'éthique de l'entreprise – même de l'une des plus prestigieuses – et de corruption sont des questions d'intérêt général. Mais aussi envers ma famille, mes amis, mes collègues de travail et les clients.

Mon Livre Blanc illustre avec une abondance de faits, rarement documentés ailleurs, que l'on ne travaille jamais avec le crime organisé sans se corrompre soi-même.

L'Oréal n'aurait jamais pu organiser le marché noir de ses produits de luxe en Russie avec la mafia russe sans consentir à mettre sur pied, à l'interne, un système illégal en théorie comme en pratique : culte du secret, double comptabilité, évasion fiscale (TVA, taxes douanières...), blanchiment, contrebande, licenciements abusifs des cadres qui osaient poser des questions.

La position de L'Oréal telle qu'elle le précise dans son droit de réponse n'est confirmée que par deux témoignages consignés dans les procès-verbaux de leur interrogatoire par la Police judiciaire, inclut dans ce Livre Blanc : ceux de M. Gilles Weil, vice-président de L'Oréal en charge de la division Luxe – mais ses propos sont parfois mensongers, ce qui revient à un faux témoignage – et de M. Serge Guisset, directeur adjoint de la division, chargé de la direction quotidienne du marché noir russe.

Malheureusement pour L'Oréal, l'un des Scellés inclut une « lamentation » de M. Guisset. Ecrite probablement au moment où ses supérieurs l'ont poussé à la démission, elle contredit la ligne officielle de la Société. En voici un extrait :

"Donc où suis-je. J'ai 50 ans. Quelle est mon image dans cette maison où après 20 ans on persiste à me refuser la reconnaissance que mes états de services mériteraient. Vous ne me voulez pas au gouvernement. Je suis un chef de guerre (mercenaire). J'ai joué le jeu; je n'ai rien dit, j'ai été un bon soldat ou mercenaire bien payé ou au gouvernement. **Comme les pharaons, vous avez tué l'architecte pour faire oublier son rôle.**"

Enfin, je prends la liberté de rappeler avec tout le respect que je dois à M. Yanick Chalmé, qui a signé le Droit de réponse de L'Oréal, qu'il n'est hélas pas possible de tuer ou de faire taire tous les architectes ni les témoins des écarts de conduite d'anciens directeurs irresponsables de la Société.

Que les lecteurs du Livre Blanc se forment leur propre opinion.

Janez Mercun



Une insinuation mensongère de plus de la part de L'Oréal

« Trois ans d'enquête approfondie... » restés sans suite !

Dans son droit de réponse du 17 juillet, L'Oréal affirme que l'Ordonnance de non lieu du 6 novembre 2008 a été rendue après « trois ans d'enquête approfondie, de perquisitions et d'auditions. »

En effet, cette « enquête approfondie, ces perquisitions et auditions » ont mis en lumière les faits sur lesquels se fonde une grande partie de ce Livre Blanc.

En effet, Temtrade a eu le droit de consulter directement toutes les pièces relatives à son cas. Selon la pratique en vigueur, le greffier des archives a consigné et enregistré les visites que les représentants de Temtrade y ont faites.

En revanche, ce que L'Oréal ne dit pas, et n'a peut-être pas lu dans le Livre Blanc, c'est que Temtrade a constaté qu'il n'y a aucune trace judiciaire indiquant que le juge ait

- consulté les dossiers complets, les scellés ainsi que les pièces de la Police judiciaire
- reçu 9 documents capitaux que Lindsay Owen-Jones devait produire lors de son audition et qu'il avait promis « dans les semaines qui viennent » (voir p. 235).
- jamais rappelé à M. Owen-Jones de s'exécuter et de lui fournir ces documents.

L'Oréal ne peut donc utiliser l'argument d'une « enquête approfondie » pour justifier le bien-fondé de l'Ordonnance de non-lieu du 6 novembre 2008 si ses éléments, dont le résultat de perquisitions et des auditions, n'ont pas été consultés par le juge d'instruction !

... Et pourtant...

L'instruction incomplète du dossier suffisait cependant pour que la Justice française poursuive les délits d'office.

Pourquoi cela n'a-t-il pas été fait ? Il me semble que je vivais, pour paraphraser George Orwell, dans une ferme dans laquelle tous les animaux étaient égaux, bien que certains fussent plus égaux que d'autres.

