



**HAL**  
open science

# Prospective des relations entre les industries agro-alimentaires et la grande distribution à l'horizon 2000

Frédérique Grange, Didier Bourdelas

► **To cite this version:**

Frédérique Grange, Didier Bourdelas. Prospective des relations entre les industries agro-alimentaires et la grande distribution à l'horizon 2000. [Rapport de recherche] Centre national de l'entrepreneuriat (CNE). 1988, 2 vol., 168 p., figures, tableaux, graphiques - Synthèse, enquête et annexes. hal-02185193

**HAL Id: hal-02185193**

**<https://hal-lara.archives-ouvertes.fr/hal-02185193>**

Submitted on 16 Jul 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**CYCLE C DE PROSPECTIVE INDUSTRIELLE  
DU CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS**  
2, rue Conté 75003 PARIS - Tél. : 40.27.25.30

*Sous la Direction des Professeurs Jacques LESOURNE et Michel GODET*

**PROSPECTIVE DES RELATIONS ENTRE INDUSTRIES  
AGRO-ALIMENTAIRES ET LA GRANDE  
DISTRIBUTION A L'HORIZON 2000**

---

Synthèse de l'enquête  
réalisée au Printemps 1988  
par MM. Didier BOURDELAS et Frédéric GRANGE

*le 20 novembre 1988*

# SOMMAIRE

	<b>Pages</b>
<b>1. OBJECTIFS DE L'ENQUETE</b>	<b>3</b>
<b>2 LISTE DES EXPERTS</b>	<b>4</b>
<b>3. PRINCIPALES CONCLUSIONS</b>	<b>6</b>
3.1. Les meilleures stratégies des industriels : d'abord l'innovation et l'investissement	
3.2. Stratégies de la Grande Distribution : d'abord le regroupement	
3.3. Relations entre industriels et grands distributeurs : Equilibre et rapport de force ?	<b>7</b>
3.4. Conditions de vente : surveillance contre liberté	
3.5. Désaccords sur les évènements les plus probables	<b>8</b>
3.6. Trois scénarios	<b>9</b>
 <b><u>ANNEXE</u> : QUESTIONNAIRE</b>	 <b>13</b>

## I - OBJECTIFS DE L'ENQUETE

**Objectifs** : Connaître les futurs possibles des relations entre Industries agro-alimentaires et Grande Distribution en France.

**Contexte** : Cette enquête de recherche prospective s'inscrit dans le cadre d'un cours de Cycle C de Prospective Industrielle du Conservatoire National des Arts et Métiers. Elle a donné lieu à un rapport disponible au Conservatoire.

Au cours de cette recherche, nous avons été amené à consulter une trentaine d'experts reconnus pour leur compétence. Nous avons reçu une quinzaine de réponses dont :

- 6 experts agro-alimentaires ;
- 4 experts distribution ;
- 6 experts "Neutres" (organismes publics...)

On trouvera ci-après la liste des experts qui ont bien voulu participer à cette réflexion prospective, qu'ils soient ici remerciés pour leur contribution. On trouvera en annexe le questionnaire qui leur a été adressé.

## 2. LISTE DES EXPERTS

<b>ANIA</b>	Mme SERRA Secrétaire Générale	52, rue St Honoré 75008 PARIS
<b>AMORA S.A.</b>	M. BONNARD Directeur des Centrales	48, Quai Nicolas Rollin 21000 DIJON
<b>BCMW</b>	M. MOTHE Philippe Directeur Général	2 Bis, rue Nicolas Houël 75005 PARIS <i>Tél. : 43.36.12.05</i>
<b>CARREFOUR</b>	M. BRILLET René Président Directeur Général	ZAE St Guénault BP 75 91002 EVRY CEDEX
<b>CASINO</b>	M. GERIN Directeur Division achats alimentaires	24, rue de la Montat 42008 SAINT-ETIENNE CEDEX 02
<b>GALE SUCRIERE</b>	M. MATHIVON Gérard Directeur de la Qualité	Avenue Franklin Roosevelt 75008 PARIS <i>Tél. : 42.25.15.11</i>
<b>HENESSY &amp; Cie</b>	M. DELMOTTE Olivier Directeur d'Etudes	1, rue de la Richonne 16101 COGNAC <i>Tél. : 45.82.52.22</i>
<b>ILEC</b>	M. COTTIN Jean-Marie Directeur Général	71, avenue Victor Hugo 75116 PARIS <i>Tél. : 45.00.00.37</i>
<b>HEINEKEN</b>	M. BOUCHARD Directeur commercial	10, rue Saint-Charles 67300 SCHLIGHEIM
<b>L.S.A.</b>	M. SORDET Journaliste	91, Faubourg St Honoré 75008 PARIS

<b>MINISTERE DE L'AGRICULTURE</b>	M. CHANTRIER Marc Chef de Bureau	Direction Gale de l'alimentat. 35, rue St Dominique 75007 PARIS <i>Tél. : 45.55.95.50</i>
<b>MOET &amp; CHANDON</b>	M. DE REDINGER Directeur commercial	20, avenue de Champagne 51200 EPERNAY
<b>NABISCO</b>	M. LE ROUX Michel Directeur Conseiller du Président	B.P. 93 Avenue Ambroise Croizat 91003 EVRY CEDEX
<b>PERNOD-RICARD</b>	M. LAURENT-LASSON Directeur du Marketing	
<b>PERRIER</b>	M. BRETEAU Directeur Général	18, rue de Courcelles 75008 PARIS
<b>SCHWEPPEES</b>	M. DE LAVALETTE	104, rue de Miromesnil 75008 PARIS
<b>SOPAD</b>	M. DESMONT C. Directeur du Marketing	17-19, Quai du Pdt P. Doumer 92414 COURBEVOIE CEDEX <i>Tél. : 43.34.31.00</i>
<b>U.LN.</b>	M. AUGOIN Directeur Général-adjoint	
<b>UNISABI S.A.</b>	M. RILLET Directeur du Marketing	L.D. St Nicolas, B.P. 7 45550 ST DENIS DE L'HOTEL
<b>VITTEL S.A.</b>	M. SAINT-DENIS Directeur des Ventes	B.P. 43 88800 VITTEL

### 3 - PRINCIPALES CONCLUSIONS

#### 3.1. LES MEILLEURES STRATEGIES DES INDUSTRIELS : D'ABORD L'INNOVATION ET L'INVESTISSEMENT

a) Pour tous les acteurs un consensus se dégage : autour de stratégies d'innovation et d'investissement poussés dans la recherche développement.

- 2 experts l'ont jugé très efficace
- 4 experts l'ont jugé efficace

b) Les stratégies de croissance externe arrivent en seconde position avec des divergences selon les experts :

Les distributeurs la jugent aussi performante qu'une stratégie de R&D alors que les IAA et les neutres la jugent nettement moins satisfaisante.

c) Les stratégies de service aux distributeurs n'arrivent qu'en 3ème position avec un large consensus.

d) les autres stratégies sont jugées peu efficaces ou sans conséquence avec une nouvelle divergence :

Les distributeurs jugent assez efficaces les "stratégies de gamme concentrées sur le territoire" ou de "politique d'image nationale et marques distributeurs dans les autres pays" alors que les IAA y accordent moins de crédibilité.

**Conclusion** : 3 stratégies émergent clairement pour les IAA, R&D, croissance externe et service ou "goodwill". Pour les distributeurs, en revanche pas de recette et le maintien des IAA dans des stratégies "classiques ou nationales".

#### 3.2. STRATEGIES DE LA GRANDE DISTRIBUTION : D'ABORD LE REGROUPEMENT

Les stratégies gagnantes sont divergentes selon les experts :

- Les distributeurs estiment que les stratégies de regroupement (supercentrales, accords de tarif européen) seront les stratégies les plus efficaces.

- Pour les industriels, les extérieurs et l'ensemble des experts, ces "stratégies de regroupement" n'arrivent qu'en 3ème voire 4ème position derrière :

- \* les stratégies de discount (Aldi, Tesco)
- \* les stratégies de diversification
- \* les stratégies de marques distributeurs haut de gamme

**Conclusion :** Comme pour les stratégies industrielles, les stratégies des distributeurs sont perçues par la grande distribution comme des stratégies de croissance externe alors qu'industriels et extérieures maintiennent à la grande distribution son rôle classique de "margeur" et accordent peu de crédibilité à un regroupement européen.

### **3.3. RELATIONS ENTRE INDUSTRIELS ET GRANDS DISTRIBUTEURS : EQUILIBRE OU RAPPORT DE FORCE ?**

a) Les industriels estiment que les relations entre IAA et GD évoluent actuellement entre la dépendance et le conflit et pensent que cette situation va tendre dans le futur vers une plus grande coopération.

b) Les distributeurs, eux, considèrent ces relations assez proche de l'équilibre. Ils estiment que cette situation devrait se renforcer.

c) On retrouve là une des clés du rapport de force entre IAA et GD : l'évaluation que chaque acteur fait de l'environnement stratégique n'est pas la même.

Les IAA s'estiment dans un état de dépendance, souhaitent sortir de cet état et ramener un climat de confiance rééquilibrant.

La GD qui s'estime plus proche d'un équilibre et qui visiblement ressent moins la situation comme dépendante, souhaite rester dans la situation actuelle, ou du moins s'en écarter nettement moins que les industriels.

### **3.4. CONDITIONS DE VENTE : SURVEILLANCE CONTRE LIBERTE**

a) Les divergences sont encore plus marquées ; les distributeurs considèrent les conditions de vente comme surveillées alors qu'il souhaitent atteindre une liberté totale.

b) Pour les industriels, le climat évolue entre tolérance et arbitrage et ils souhaitent augmenter le contrôle de l'Etat.

On reconnaît ici le champ de bataille classique entre industriels et distributeurs :

\* Pour les industriels accroître l'intervention de l'Etat pour jouer en faveur d'une situation conçue comme dépendante.

\* de façon inverse, pour les distributeurs : volonté d'atteindre une liberté totale dans la négociation des prix afin d'asseoir un pouvoir décelé dans la question précédente.

### 3.5. DESACCORD SUR LES EVENEMENTS LES PLUS PROBABLES

a) Pour les distributeurs, c'est le développement de la restauration qui constitue l'évènement majeur de l'horizon 2000.

3 autres évènements très probables :

- la restructuration des IAA
- l'augmentation des marques distributeurs
- le CA alimentaire dans le CA des grandes surfaces représente 30%

b) Pour les industriels, un évènement majeur : c'est la restructuration des IAA

3 autres évènements probables à l'horizon 2000 :

- le CA alimentaire = 30% du CA grandes surfaces
- La restauration représente 25% du budget alimentaire
- l'éclatement du consumérisme

c) Chaque acteur estime comme le plus probable l'évènement le plus perturbateur pour sa stratégie ; il y a donc un certain réalisme de la part de chacun :

- **Pour la GD** : la hausse du budget restauration et la baisse du CA alimentaire dans le CA des grandes surfaces implique une restructuration soit par la diversification, soit par le biais des marques distributeurs, ce qui entraîne la GD hors de ses métiers.

- **Pour les IAA** : la restructuration de 20% des IAA semble inéluctable. C'est l'hypothèse d'une nouvelle répartition du marché avec 1 ou 2 grands leaders européens et la survie de firmes locales hyper spécialisées ou régionales avec la disparition des firmes moyennes.

### 3.6. TROIS SCENARIOS

Les relations IAA/GD sont perçues par les uns comme un équilibre et par les autres comme un rapport de force.

Chaque acteur maintient pour le futur l'autre acteur dans un rôle plutôt national et s'accorde un futur européen.

Toutefois les évènements probables à l'horizon 2000 sont des évènements restructurants et permettent d'envisager une mobilisation soit pour préserver un rapport de force jugé équilibré (GD) soit pour le renverser (IAA).

Compte-tenu de ces évènements nous avons été amené à construire 3 scénarios:

- Le scénario "**Partenariat sans contrôle étatique**" qui parait plus proche de la vision des industriels.
- Le scénario "**d'aggravation du conflit en faveur de la Grande Distribution**" proche du schéma idéal des distributeurs.
- Le scénario "**Montée en puissance parallèle à l'échelon européen**" synthèse des visions contradictoires de chaque acteur.

## SCENARIO 1

### \* Partenariat sous contrôle étatique\*

L'Etat joue un rôle prépondérant sur les tarifs et régule les concentrations, les industriels restructurent rapidement au niveau européen, alors que les distributeurs cultivent des stratégies de marques distributeurs nationales.

- Plus de 20% des industriels se restructurent et fusionnent au niveau européens.

- La recherche et développement et l'innovation sont les facteurs clés de succès des industriels. Ils se différencient des distributeurs et se regroupent par le biais d'accords techniques, exploitations de licences, mise en commun des efforts sur la R&D fondamentale (biotechnologies, génétique...).

- Les modes de consommation différenciés entre pays européens et les lois sur les concentrations freinent le regroupement de centrales d'achat au niveau européen.

- Les distributeurs se recentrent sur le plan national en développant des marques distributeur "haut de gamme" pour certains et de "discount" pour d'autres.

- L'Etat contrôle les conditions tarifaires.

- Les stratégies de service aux distributeurs se développent et restent la seule forme véritable de partenariat.

**Rupture possible :**      *Existence de supers centrales d'achat européennes, L'Etat ne contrôle pas leurs regroupements qui s'opèrent en fait sous formes d'ententes illicites*

## SCENARIO 2

### \* Conflit qui s'aggrave en faveur de la distribution \*

Les industriels ne se restructurent pas alors que les distributeurs se regroupent au niveau européen. La non-intervention de l'Etat permet l'existence de supers centrales d'achat européennes et libéralise les conditions de vente.

- Les industriels restent multi-produits sur le territoire national et développent le marketing et l'innovation

- Les stratégies de service des industriels aux distributeurs s'avèrent sans conséquence pour leur relation.

- L'alimentaire devient un produit d'appel (30% du CA du linéaire contre 55% en 86) et les distributeurs se diversifient sur les services, les loisirs et le textile.

- Regroupement européen des centrales d'achat, six centrales européennes font 70% du CA alimentaire.

- L'Etat n'intervient pas dans les conditions de vente.

**Rupture possible :**      *Accès des industriels à des structures européennes*

## SCENARIO 3

### **\* Montée en puissance parallèle des deux acteurs à l'échelon européen et équilibre des forces\***

La libéralisation permet une restructuration des industriels et des distributeurs qui équilibrent leurs relations

- Les industriels se restructurent à l'échelon européen par le biais de fusions ou d'absorptions.
- Les premiers regroupements apparaissent entre IAA par lignes de produit pour les fonctions commerciales et organisationnelles ou encore sur la R&D (en priorité pour des marchés de masse).
- Les investissements s'orientent vers le marketing et l'image des produits, avec le développement des marques distributeurs dans les pays européens.
- Les centrales d'achats concluent des accords européens sans que toutefois six d'entre-elles atteignent 70% des ventes.
- Les distributeurs développent l'avantage comparatif à travers des stratégies de discount et de prix bas (MD premier prix atteignent 50% du CA linéaire).
- Les conditions tarifaires se libéralisent, l'Etat garde un rôle d'arbitrage.
- Les services aux distributeurs se développent.

**Rupture possibles :** *Echec des industriels à trouver des synergies européennes à cause notamment de la différenciation des modes de consommation.*



3. - Comment évaluez-vous l'état des relations entre industriels et distributeurs aujourd'hui ?

partenariat	coopération	équilibre	dépendance	conflit
<input type="checkbox"/>				

Et à l'horizon 2000 ?

partenariat	coopération	équilibre	dépendance	conflit
<input type="checkbox"/>				

4. - Quelles sont d'après vous, parmi les stratégies suivantes, les meilleurs stratégies de commercialisation des industriels ?

41. - Faible nombre de produits distribués dans de nombreux pays (> 4)

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

42. - Large gamme concentrée au niveau national

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

43. - Politique d'image au niveau national et marques distributeurs dans les autres pays européens.

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

44. - Stratégies d'innovation et d'investissement poussées dans la recherche développement.

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

45. - Recherche d'intérêts croisés dans le rachat de chaînes de restauration  
entre industriels :

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

avec la Distribution :

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

46. - Stratégies de croissance externe européenne (absorptions ou fusions de Sociétés européennes).

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

47. - Stratégies de Service aux distributeurs (logiciels de gestion du linéaire, matériel de PLV, meubles merchandising).

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

5. - Quelles sont d'après vous, parmi les stratégies suivantes, les stratégies de développement les plus efficaces pour la grande distribution.

51. - Stratégies de Discount (ALDI, TESCO) et marges faibles.

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

52. - Stratégies de marketing au travers de marques distributeurs "haut de gamme" (produits à forte valeur ajoutée).

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

53. - Les stratégies de regroupement : supercentrales, accords de tarifs entre G.D. au niveau européen.

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

54. - Appel de plus en plus massif aux PME comme une alternative face aux différents géants alimentaires.

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

55. - Stratégies de diversification (transfert du CA sur d'autres activités, ex : le textile, les loisirs et les services).

Négligeable	Peu efficace	Sans conséquence	Efficace	Très efficace
<input type="checkbox"/>				

6. - Y'aura-t-il , d'après vous, des obstacles juridiques ou culturels à l'existence de super centrales d'achat européennes, si oui, lesquels ?
7. - D'après vous, quelle part de marché faudra t-il détenir pour être compétitif ?
- au niveau national .... %
  - au niveau européen .... %
8. - Quelle est d'après vous, la part de marché à partir de laquelle une firme sera considérée en situation de monopole ?
- au niveau national .... %
  - au niveau européen .... %
9. - Dans quelle situation se trouve, d'après vous, la négociation des conditions de vente ?

Liberté	Tolérance	Arbitrage	Surveillance	Contrôle
<input type="checkbox"/>				

Quelle serait d'après vous la situation idéale ?

Liberté	Tolérance	Arbitrage	Surveillance	Contrôle
<input type="checkbox"/>				

10. - Quels types de regroupement peuvent envisager les industriels ?

101. - Pour quelles activités (commercial, finances, organisation) ?

102. - Sur quels marchés ?

103. - Pour quelles entreprises ?

**EN CONCLUSION :** Pouvez-vous probabiliser de 1 à 5 les évènements suivants à l'horizon 2000

1. - Six centrales d'achat européennes représentent 70% des achats de la GD.

Impossible	Peu probable	Probable	Très probable	Certain
<input type="checkbox"/>				

2. - La restauration représente 25% du budget alimentaire (16% en 1985)

Impossible	Peu probable	Probable	Très probable	Certain
<input type="checkbox"/>				

3. - Le CA alimentaire ne représente que 30% du CA des grandes surfaces (55% en 1986)

Impossible	Peu probable	Probable	Très probable	Certain
<input type="checkbox"/>				

4. - Les marques distributeurs et premiers prix font 50% du CA du linéaire (14,4% en 1986)

Impossible	Peu probable	Probable	Très probable	Certain
<input type="checkbox"/>				

5. - Organisation et montée en puissance du mouvement consumériste européen

Impossible	Peu probable	Probable	Très probable	Certain
<input type="checkbox"/>				

6. - 20% des IAA disparaissent du tissu industriel (firmes non leaders) pour se restructurer

Impossible	Peu probable	Probable	Très probable	Certain
<input type="checkbox"/>				

7. - Les premières centrales de vente apparaissent

Impossible	Peu probable	Probable	Très probable	Certain
------------	--------------	----------	---------------	---------

CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS

CYCLE C DE PROSPECTIVE ET DE STRATEGIE INDUSTRIELLE

PROSPECTIVE DES RELATIONS ENTRE  
LES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRE  
ET LA GRANDE DISTRIBUTION A  
L' HORIZON 2000.

Sous la direction de Michel GODET

Frédérique GRANGE

Didier BOURDELAS

LE 6 JUIN 1988

*\* AVERTISSEMENT \**

*Suite à la proposition de Monsieur GODET de présenter notre étude prospective devant la Direction Générale de la société LESIEUR, nous avons opté pour une présentation et une rédaction synthétiques et visuelles adaptées aux contraintes de disponibilité de nos interlocuteurs.*

*Nous avons ensuite établi un questionnaire en collaboration avec LESIEUR qui nous permettra de confirmer le jeu de scénarios que nous proposons pour l'horizon 2000 .*

*Ce questionnaire a été envoyé à 40 experts et à ce jour (6/6/88) le taux de réponse est suffisant pour en tirer des analyses et des conclusions crédibles et pertinentes quant au devenir des relations Producteurs - Distributeurs.*

---

Sous la Direction de Michel GODET

PROSPECTIVE DES RELATIONS ENTRE  
LES INDUSTRIES AGRO- ALIMENTAIRE ET LA GRANDE DISTRIBUTION  
A L'HORIZON 2000

Didier BOURDELAS  
Frédéric GRANGE

Le 06 Juin 1988

## SOMMAIRE

Introduction  
Objectifs de l'étude  
Limites de l'étude

### **METHODOLOGIE**

### **LES ENJEUX STRATEGIQUES EVOLUENT A TROIS NIVEAUX ...**

#### **A) Le décor international**

- 1) La culture européenne n'est pas éduquée aux stratégies de mondialisation
- 2) Et ne contrôle pas les positions fortes
- 3) Pour atteindre une position compétitive mondiale ...
- 4) En France, le rapport de force est relativement déséquilibré
- 5) Cette situation reflète une faiblesse des industriels français

#### **B) Les stratégies agro-alimentaire**

- 1) Les IAA se heurtent à un marché saturé
  - 11) La chute du budget alimentaire
  - 12) Le dynamisme de la grande distribution
  - 13) Ainsi qu'un bouleversement des modes de vie

2) Les IAA se heurtent à trois choix stratégiques

- 21) Le couple valeur intrinsèque produit/image
- 22) Le problème de la maîtrise des débouchés
- 23) Les problèmes de taille

**C) Les stratégies de la distribution**

1) L'intensification poussée de la concurrence

- 11) Son explication
- 12) Les conséquences pour l'autre acteur

2) De la difficulté de réussir

- 21) Naissance des stratégies de marketing
- 22) Améliorer les marges

3) A la nécessité d'entreprendre

- 31) L'utilisation des marques distributeurs
- 32) Fidéliser la clientèle
- 33) Déceler les marchés porteurs
- 34) La faim justifie les moyens

## **LES CHAMPS DE BATAILLE**

### **A) L'analyse structurelle**

- 1) La liste des variables
- 2) Le classement des variables
- 3) Les plans motricité-dépendance
- 4) Les variables mobiles
- 5) Les vecteurs du rapport de force

### **B) Identification des champs de bataille**

- 1) La bataille des prix
- 2) La bataille du savoir faire
- 3) La bataille de la taille
- 4) La bataille de l'image

## **LES QUESTIONS CLES ET LES SCENARIOS**

- A) Les questions clés
- B) Les évènements stratégiques
- C) Les scénarios

## **LA CONCLUSION**

## **LES ANNEXES**

## INTRODUCTION

Le but de cette étude est d'appréhender l'évolution des composantes du rapport de force dans la chaîne alimentaire des industries agro-alimentaire et de la grande distribution en France à l'horizon 2000.

Dans la première partie est définie la base; c'est l'analyse des enjeux stratégique avec un positionnement du système (le couple industrie agro-alimentaire et grande distribution) dans le décor international et une présentation des stratégies des deux acteurs qui aboutissent à mettre en valeur les variables essentielles de l'analyse structurelle.

Nous présentons dans une deuxième partie les champs de bataille sur lesquels s'affronteront les deux acteurs. Nous utilisons pour cela l'analyse structurelle qui permet de connaître les éléments et les limites de ces champs de bataille que nous identifions ensuite.

Nous aboutissons à la constitution de questions clés et d'événements stratégiques pour l'horizon 2000. Ces derniers sont fondamentaux pour élaborer les scénarios qui définiront le nouvel environnement des relations industriels-distributeurs.

## OBJECTIFS DE L'ETUDE

\* connaître les futurs possibles des rapports de force des industries agro-alimentaire (=IAA) et de la grande distribution ( = GD ) en France.

\* Y aura-t-il des modifications des relations entre les deux acteurs à l'horizon 2000 ?  
Les causes ? Les conséquences sur les stratégies des producteurs et des distributeurs.

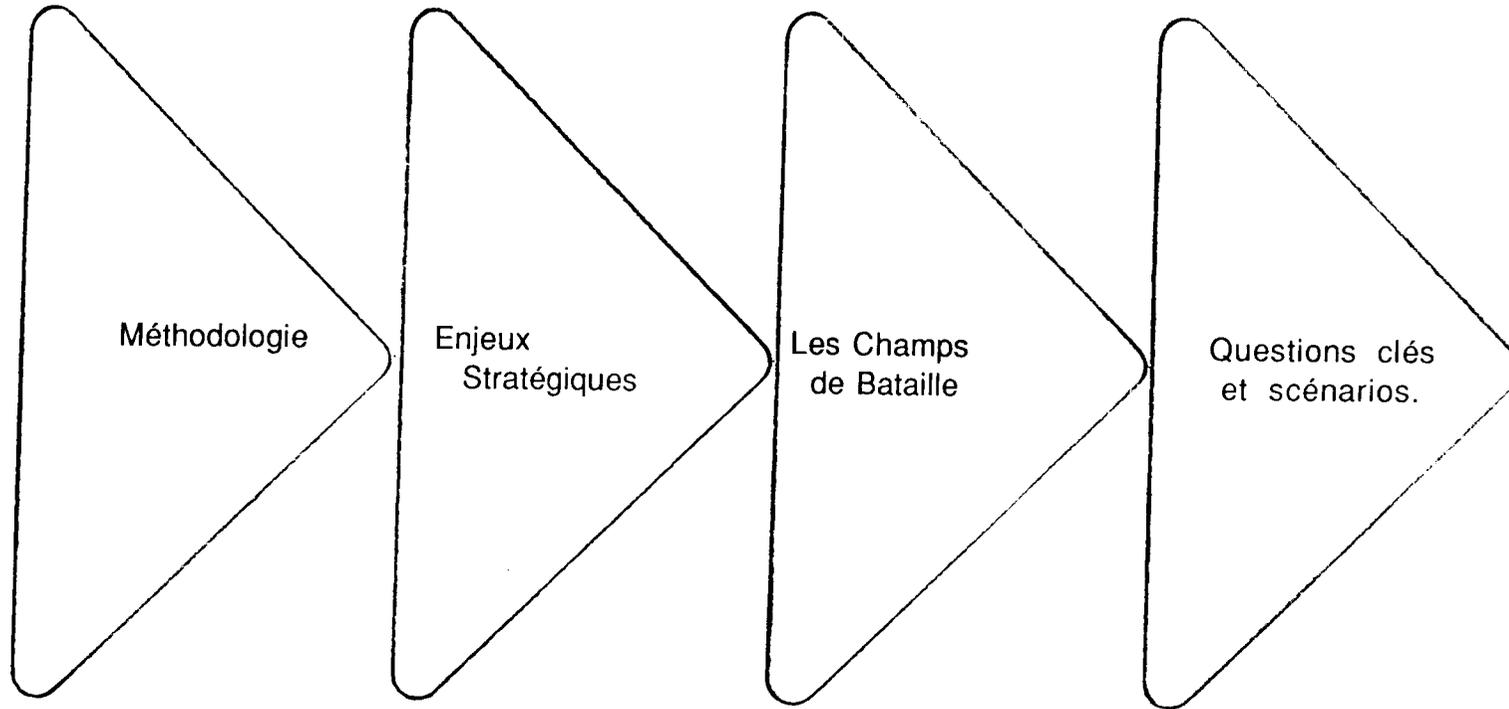
## LIMITES DE L'ETUDE :

G.D. : Hypers et supers sur le territoire français

IAA : entreprises commercialisant sur le territoire français

Le système : son devenir après 1992(\*) et à l'horizon 2000

(\*) après lecture d'ouvrages et entretiens il semble que 1992 n'influence pas autant la stratégie de la GD que celle des IAA. C'est pourquoi ce thème est évoqué en annexe n° 2,3



## METHODOLOGIE

## Une méthodologie en trois étapes ...

### \* Etude documentaire

- LSA / Point de vente / Linéaire.
- Association Nationale des I.A.A., I.G.I.A.A.
- Ministère de l'Agriculture.
- Mac Kinsey, Arthur D. Little.

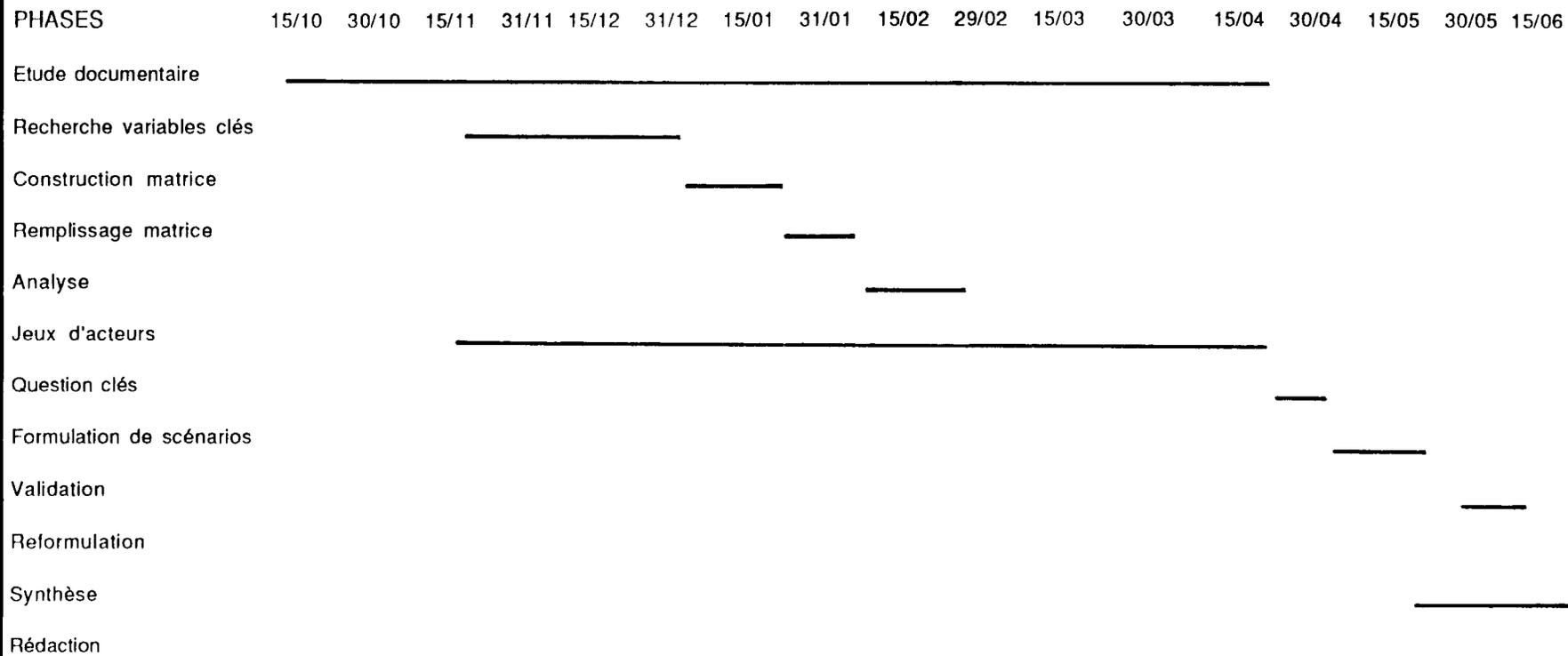
### \* Etude Motricité / Dépendance par la Méthode Mic-Mac.

- Groupes de travail : Bahlsen, Mars, Leclerc, Secodip.
- Matrice : remplissage et analyse.

### \* Elaboration de scénarios(cf annexe n°9).

- Méthode : questionnaire par voie postale.
- Validation par les experts.

## et limité à quelques mois ...



**ENJEUX STRATEGIQUES**

## **LES ENJEUX STRATEGIQUES EVOLUENT A TROIS NIVEAUX ...**

- \* Le décor international**
- \* Les stratégies Agro-Alimentaires**
- \* Les stratégies de la Distribution**

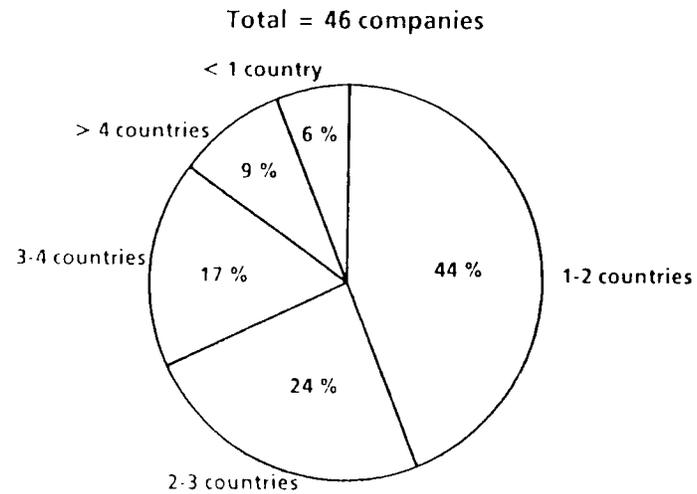
LE DECOR INTERNATIONAL

# 1) La culture européenne n'est pas éduquée aux stratégies de mondialisation ...

\* Plus de la moitié des ventes se fait à l'échelon national

	Home country Index (1)	Number of companies
EEC-Cie	 54 %	45
US-Cie	 15 %	19
SWISS Cie	 28 %	3

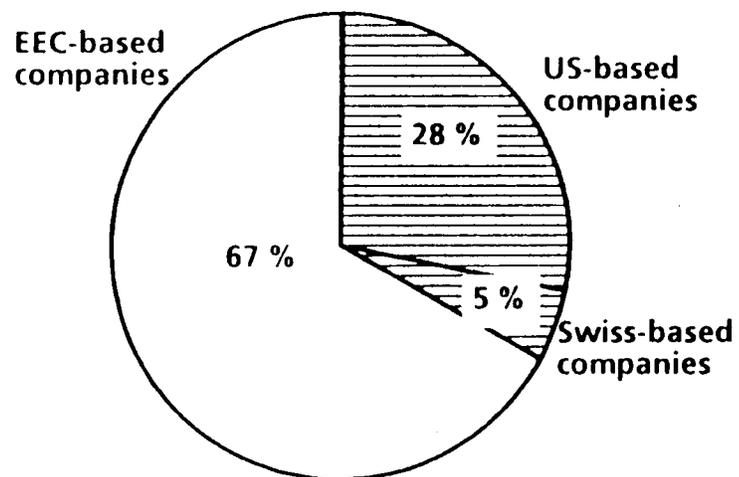
\* 9 % des firmes seulement exportent dans plus de quatre pays européens



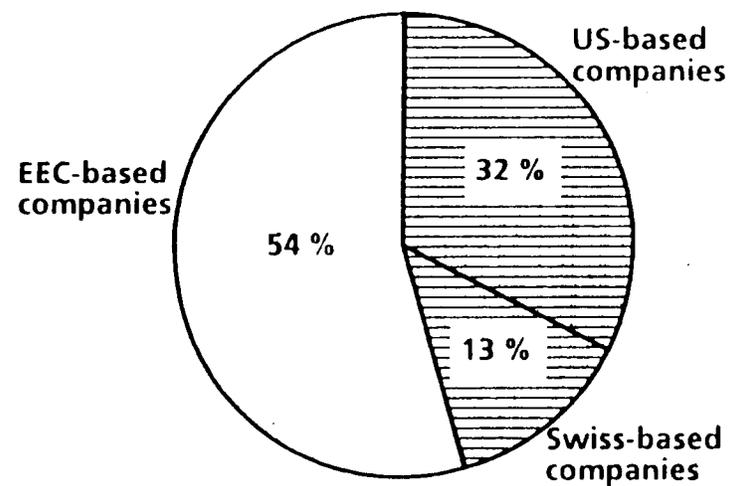
GRUPE MAC

## 2) et ne contrôle pas les positions fortes :

Total number of companies in sample



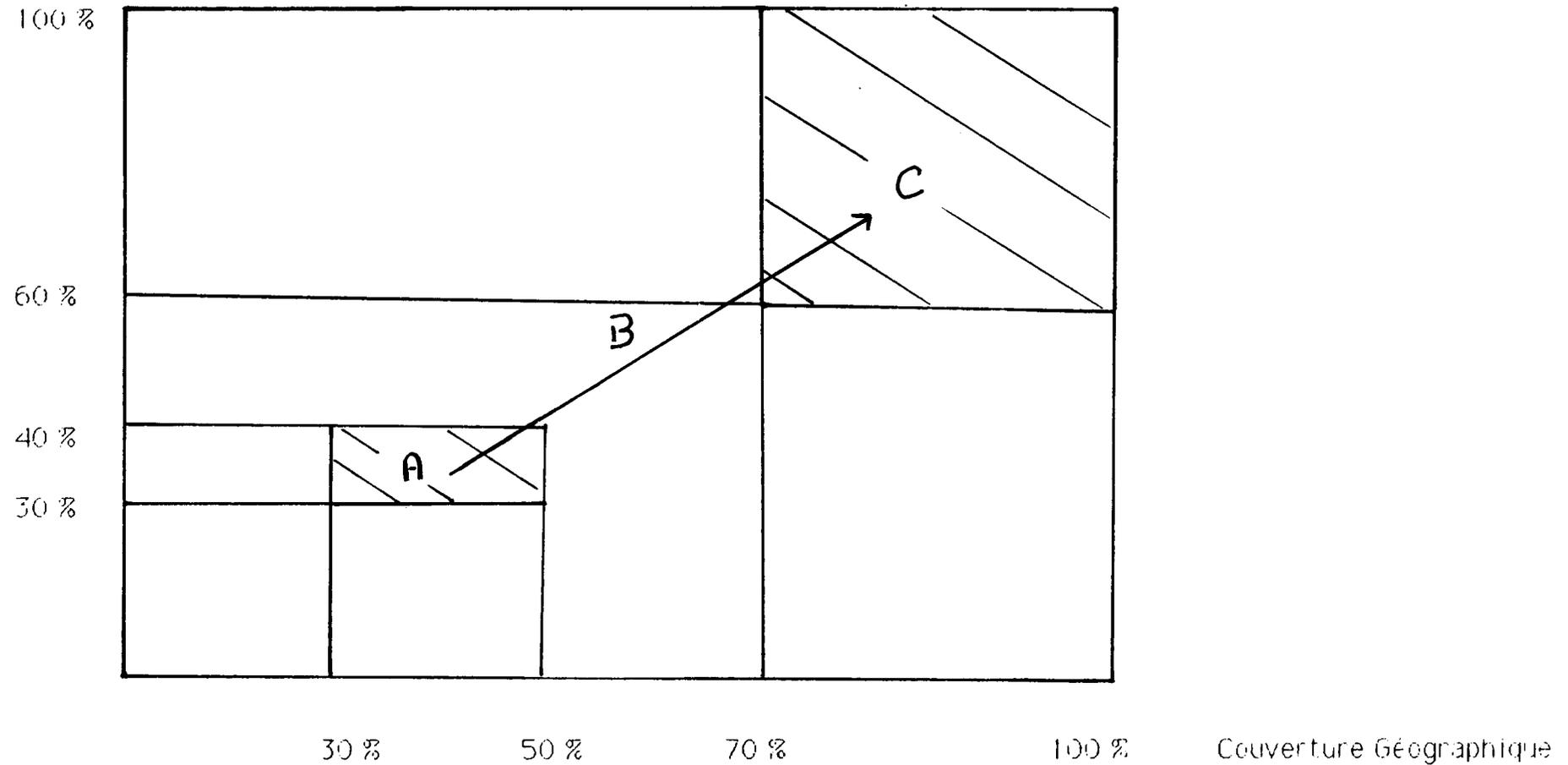
Total brand leadership positions



Les firmes non européennes représentent seulement 33 % de l'échantillon mais 45 % des positions dominantes sur les marchés.

3) Pour atteindre une position compétitive mondiale, les firmes européennes doivent accroître maîtrise des marchés et dispersion géographique.

Maîtrise des marchés

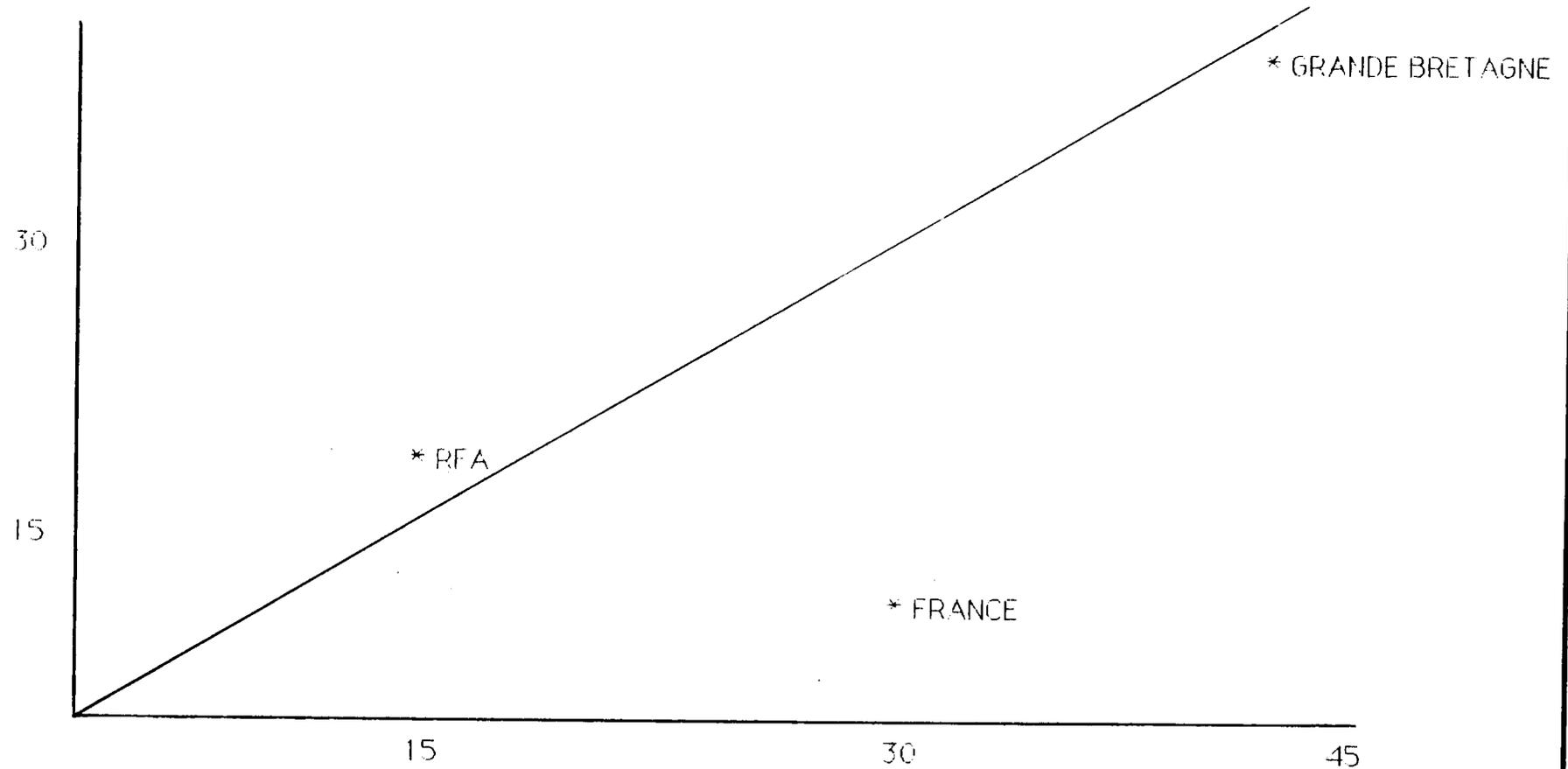


- A : position moyenne des IAA CEE ( 1986 ).
- B : axe d'orientation stratégique de développement.
- C : position moyenne des IAA CEE à atteindre ( 1992 ).

#### 4) En France, le rapport de force entre IAA et GD est relativement déséquilibré.

(cf annexe n°1)

Concentration des IAA  
( nbre d'entrée dans les  
100 premières )



Concentration de la GD  
Source : Arthur D. LITTLE  
L'SA

## 5) Cette situation reflète une faiblesse des industriels français ...

\* La première entreprise française située dans le classement européen n'apparaît qu'en 10ème position.....

Tableau 5

**Classement des dix premiers groupes européens**

Rang	Nom	Pays	CA -AA 1985
1.	Nestlé	Suisse	16.804
2.	Unilever	P-B/G-B	12.450
3.	Sw Berisford	G-B	6.305
4.	Gd Metropolitan	G-B	5.650
5.	Gd Metropolitan	G-B	5.424
6.	Ferruzzi	Italie	5.200
7.	Allied Lyons	G-B	4.300
8.	British Food	G-B	4.200
9.	Dalgeti	G-B	3.500
10.	Bsn Gd	France	2.690

Source : Agrodata.

Tableau 4

**Les 100 premiers groupes agro-industriels mondiaux (par nationalité des sociétés-mères)**

	Nombre de groupes		
	1978	1981	1985
Etats-Unis	50	44	38
Grande-Bretagne	21	24	25
Japon	9	11	11
France	4	6	8
Canada	7	6	7
Pays-Bas	2	3	3
Suisse	2	3	2
Autres	5	3	6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Agrodata.

## **LES STRATEGIES AGRO-ALIMENTAIRE**

## 1) Les IAA se heurtent à un marché saturé ...

- La croissance se ralentit depuis les années 60 ...

Années 60	15,25 %
Années 70	5,15 %
Années 80	5,00 %

Source : LSA, ANIAA

- et s'accompagne d'une chute des bénéfices .

---

Croissance 80 - 85 des 100 premiers groupes mondiaux	Bénéfices nets (en %)
ETATS UNIS	+ 5.03
GRANDE BRETAGNE	+ 23.40
FRANCE	- 6.20
PAYS BAS	+ 20.60
JAPON	+ 4.27

---

Source : Agrodatab

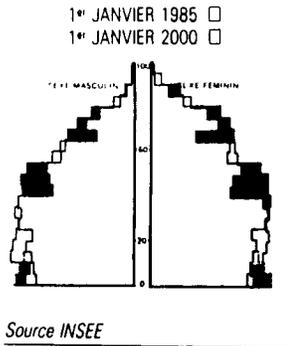
# 1) La chute du budget alimentaire en est une des principales causes ...

1950	46
1960	34
1970	27
1980	21
1990	19

Variation du coefficient budgétaire alimentaire des ménages.

Source : INSEE

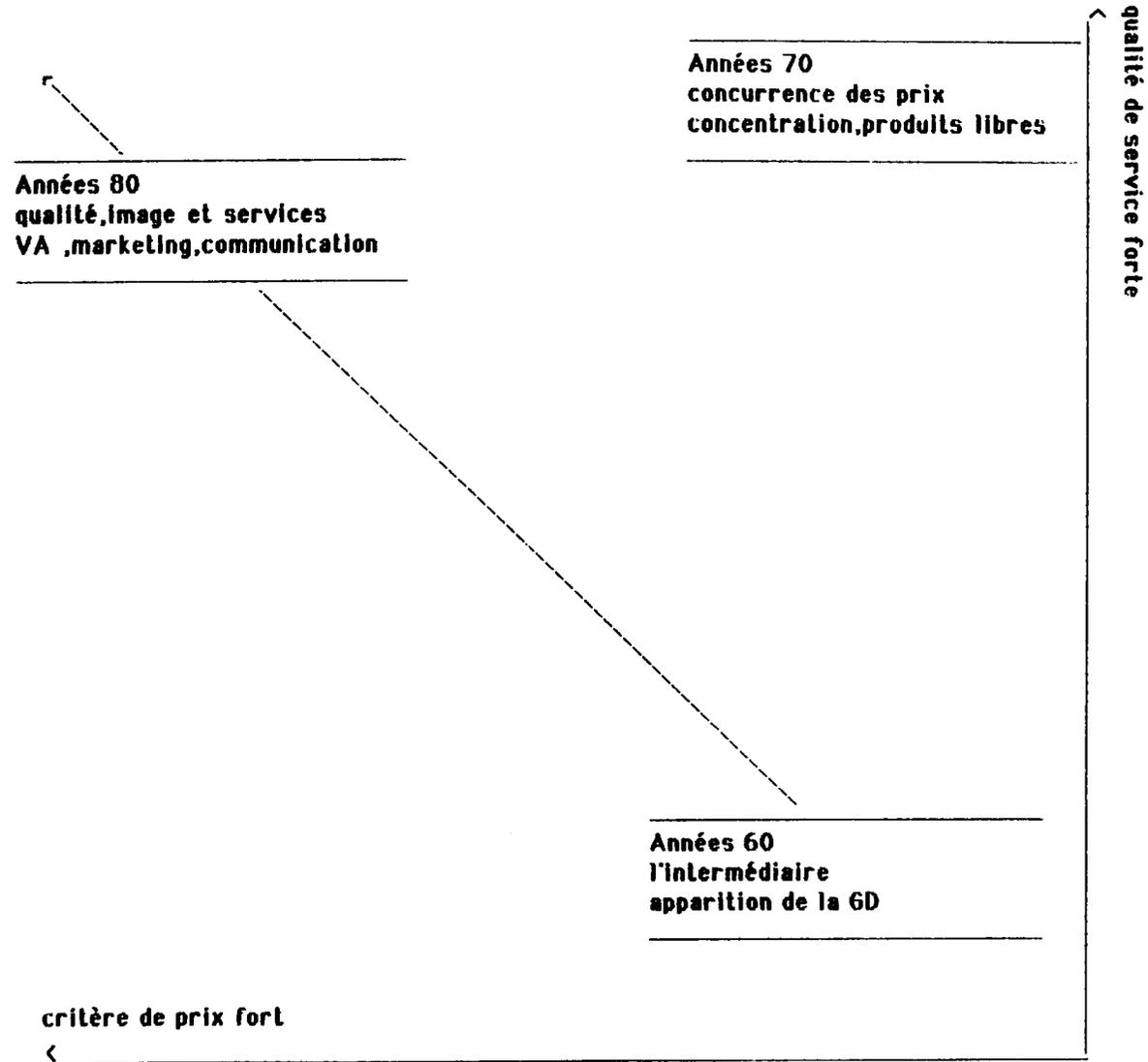
-ainsi que le vieillissement accrue de la population



pop > 60 ans

en 1980	13 %
en 2000	20 %

12) Mais c'est surtout le dynamisme récent de la grande distribution qui bouleverse le jeu ...



- La déstructuration du foyer entraîne une déstructuration du repas.

6.

L'ALIMENTATION DANS LES DÉPENSES DES MÉNAGES - 1970-1995 -

**Tableau 1**

**Changement dans les habitudes alimentaires**

Ceux qui d'emblée ont beaucoup changé : 21 % se recrutent plutôt parmi		Les mutants : 56 % se recrutent plutôt parmi		Les conservateurs : 18 % se recrutent plutôt parmi	
- femmes actives	27	- femmes actives	63	- petit commerçant-artisan	27
- 18/24 ans	27	- niveau d'études supérieures	63	- agriculteur	23
- vit seul	27	- cadre moyen	64	- milieu rural	22
- milieu urbain	26	- habitat 20.000	60	- Ouest	26
- Région parisienne	26	- Est	67	- Bassin parisien	24
- Est	29	- Région parisienne	60		
- sympathisants des écologistes	31	- sympathisants des écologistes	69		
- sympathisants des associations de consommateurs	30	- sympathisants des associations de consommateurs	80		
		- suit un régime médical	86		
		- suit un régime pour la ligne	70		

	PART DES DÉPENSES ALIMENTAIRES		
	alimentation totale	Alimentation à domicile	Repas à l'extérieur
1970 - en % des dépenses			
. alimentaires	-	88,6	11,4
. totales (1)	37,7	33,4	4,3
1979 - en % des dépenses			
. alimentaires	-	86,6	13,3
. totales	25,8	22,4	3,4
1995 - en % des dépenses			
. alimentaires	-	84,2	15,8
. totales	23,3	19,6	3,7

Source : Enquêtes budget de famille - 1970-1995 - INSEE

(1) Par rapport aux enquêtes 1979 et 1995, le champ des dépenses totales de l'enquête 1970 est un peu plus restreint. Ces pourcentages sont donc légèrement surévalués.

Source LSA

21) Le couple valeur intrinsèque de produit / image ( MKG,R&D )

- Après l'investissement massif dans l'image du produit, retour aux qualités originales et naturelles du produit.

	Progression	Régression
<b>Axe Qualitatif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- produits de qualité,</li> <li>- produits diététiques,</li> <li>- produits naturels, comme autrefois,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- premiers prix,</li> <li>- produits « lourds » « malsains » « qui font grossir »,</li> <li>- produits « industriels », « chimiques, « trafiqués ».</li> </ul>
<b>Axe Praticité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- produit tout prêt, simple de maniement,</li> <li>- produit stockable,</li> <li>- produit de consommation individuelle,</li> <li>- produit à consommer à toute heure,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- produit à préparer,</li> <li>- produit non stockable,</li> <li>- produit de consommation familiale,</li> <li>- produit à consommer à horaires fixes.</li> </ul>

Problème d'allocation des ressources entre R&D et Marketing.

## 22) Le problème de la maîtrise des débouchés ...

- L'enjeu de la production sous-marque de distributeurs ( cf chap. Distribution ).
  
- L'intégration de la restauration.
  - \* suivre l'évolution des marchés ( pepsi-co avec pizzahut )
  - \* recherche d'intérêts croisés avec les distributeurs GB CASINO ( Bel ) et WHITBREAD ( G.B. ) avec QUICH ( F. )
  - \* recherche d'intérêts croisés entre IAA  
Pizzahut est exploité par WHITBREAD et PEPSICO en G.B.

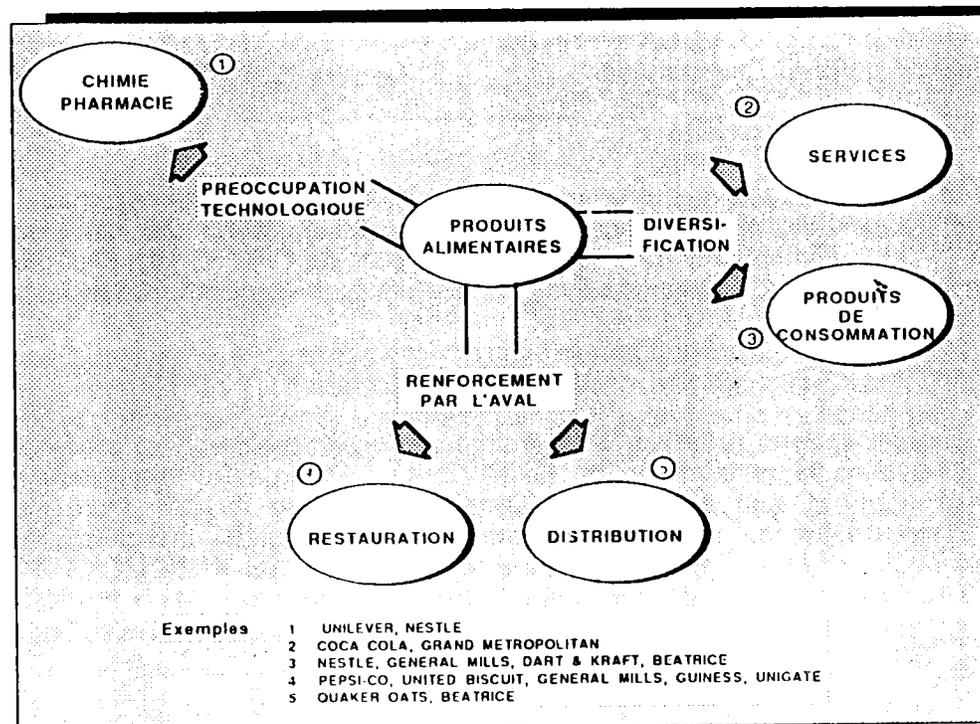
-La domination du marché s'est révélée une solution limitée :

\* avantages : maîtrise du marché et des niveaux de prix.  
( Général Food avec le café, Unilever et la margarine )

\* limites : législation publique : Royal Crown contre Coca .  
British Sugar contre Ferruzzi

stratégies de distributeurs : l'alternative des PME

contrarie la politique de prix forts  
transfert des marges  
déréférencement nuisible à la fidélisation.



Plusieurs firmes ont du vendre leurs secteurs nouveaux et se recentrer sur leur base

- \* Général Mills cède son activité Jouets.
- \* Pepsi co vend North American Von Lines et son activité Transport.
- \* Grand Metropolitan vend son activité tabac et L&M do Brasil.
- \* Béatrice subit une chute des profits depuis son rachat d'Esmnar

Les problèmes des effets anti-synergies ( lourdeur de gestion, perte des parts de marché etc..)

- en amont : matières premières et R & D
- en aval : distribution
- la recherche d'effets de synergies:

Effets de synergies	Obtenus dans
Rationalisation de la production	27 %
Economies Logistiques	27 %
Valorisation de la Recherche	22 %
Meilleure clarté de la stratégie	16 %
Avantages financiers	16 %
Rationalisation des réseaux de vente	11 %

Source : Mac.

Limites : vulnérable par rapport à la concurrence car attaquable par les prix et la publicité.

En cas de baisse des marchés nécessité de produits forts.

-Toutefois ces stratégies d'externalisation sont sous-développées en France.

\* faiblesse quantitative 134 OPA en France ( 1966 - 1984 ) Source : CAC  
1000 OPA aux Etats Unis ( 1979 - 1985 )

\* faible contrôle de firmes étrangères

<u>Prise de contrôle à l'étranger</u>	<u>1986</u>
Royaume Unis	250
Suède	160
RFA	100
<u>France</u>	<u>25</u>

FR 77 % des investissements dans la CEE

GB 27 % "

Source : LSA

\* mais elles augmentent de manière exponentielle.

<u>Projets de concentration</u>	<u>Nombre d'OPA</u>	<u>opa/an</u>
84/85 370	1966/1984	38
85/86 455	1984	60
<u>86/87 600</u>	<u>1985</u>	<u>95</u>

## LES STRATEGIES DE LA DISTRIBUTION :

Vers la maîtrise du rapport de force  
et  
la fin d'une  
croissance exponentielle

# 1) L'intensification poussée de la concurrence

- Pas de dominance du marché, mais les gros sont toujours plus gros :

PARTS DE MARCHÉ DES ENSEIGNES			
	1985	1986	Progression
Leclerc	10,6%	11,3%	+0,7
Intermarché	8,6%	10,5%	+1,9
Carrefour	5,8%	6,2%	+0,4
Auchan	3,9%	4,3%	+0,4
Unico	3,3%	3,6%	+0,3
Coop	4%	3%	-1
Euromarché	3,2%	3,3%	+0,1
Mammouth	2,8%	3,1%	+0,3
Cora	2,5%	2,4%	-0,1
Codec	2%	2,1%	+0,1
Casino	2%	2%	—
Monoprix	1,9%	1,9%	—
Continent	1,8%	1,9%	+0,1
Suma	1%	1%	—
Prisunic	1%	1%	—
Radar	0,7%	0,6%	-0,1
<b>Total</b>	<b>55,1%</b>	<b>58,2%</b>	<b>+3,1</b>

Source : Secodip Intercor

-Et le niveau de concentration augmente :

		FRANCE
1	CONCENTRATION DISTRIBUTION (*)	30%
2	CONCENTRATION ESTIMEES 1990 - 1992 (*)	35 à 40 %

(\*) parts de marché des 4 premières enseignes

ALIMENTATION TOUTES VENTES	HYPER-	SUPER-	TOTAL	
	MARCHES EN %	MARCHES EN %	HYPERS + SUPERS EN %	GD
	18,7	25,1	43,8	80%

\* Evolution des Supers et des Hypers : toujours plus en nombre et en surface.

	1986
	1983
HYPER NBRE <i>Surface (1000 m<sup>2</sup>)</i>	+ 27 % + 22 %
SUPER NBRE <i>Surface (1000 m<sup>2</sup>)</i>	+ 23 % + 31 %
SURFACE TOTALE SUPER + HYPER	+ 27 %

entre la période 1980-83

(sauf Leclerc, Intermarché)

(en %)

	ralentissement de la croissance observé	ralentissement de la croissance induit par celui de la consommation (1)
GD	5.9	1.7

analyse de l'écart :

- facteur explicatif faible : réduction des implantations
- facteur explicatif moyen : concurrence intra GD
- facteur explicatif fort : émergence du commerce indépendant associé.

Résultat : perte de la maîtrise des marges sur les produits IAA

Exemple : chez CARREFOUR : Marge Globale 7 % < coût de distribution.

# 11) Son explication

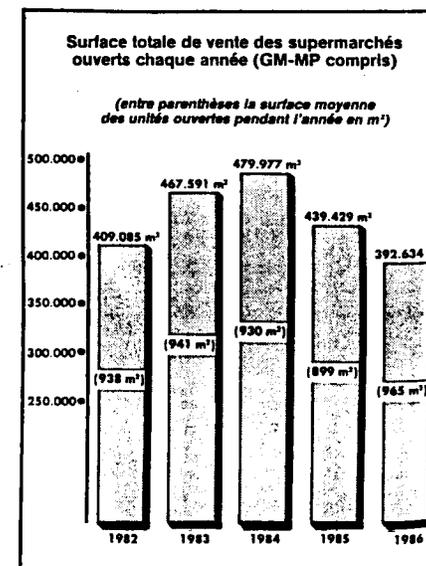
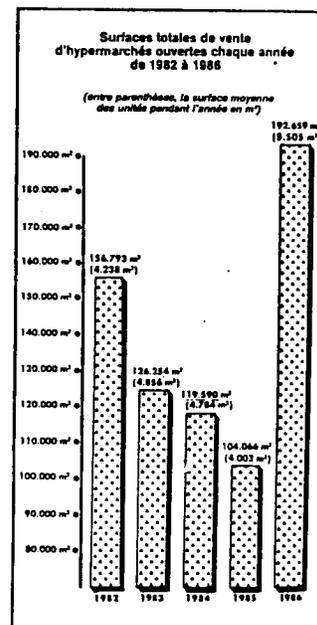
\* le degré de densité géographique du réseau de distribution alimentaire arrive à saturation :

## en implantation

. 305 grandes surfaces en 1987 contre 509 en 1986.

. - 40 % en 1987/1986

## en surface



\* La saturation de l'évolution du taux de croissance de la GD :

années	73-74	75-79	80-82	83	85	86
tx (%)	14,5	7	4,3	3,9	0,2	1,6

## 12) Les conséquences pour l'autre acteur

- Une des composantes fondamentales du rapport de force :

\* la GD constitue le passage obligé de nombreux industriels :

La maitrise des débouchés pour les IAA semble être en réalité la "contrainte" des débouchés.

\* les chiffres : \* avec 2 % des surfaces de ventes un industriel fait 60 % de son CA.

\* 15 % du CA d'une IAA est réalisé avec le premier acheteur.

- L'évolution de la part des produits alimentaires dans le CA de la GD.

	1973	1983
Produits alimentaires	75	65
Produits non alimentaires	25	35

vers la constitution d'un oligopole d'achat ? :

- 15 grandes surfaces contrôlent en 1987 70% du marché de la grande consommation.

- DIFRA  
ARCI  
CONTACT  
GALEC

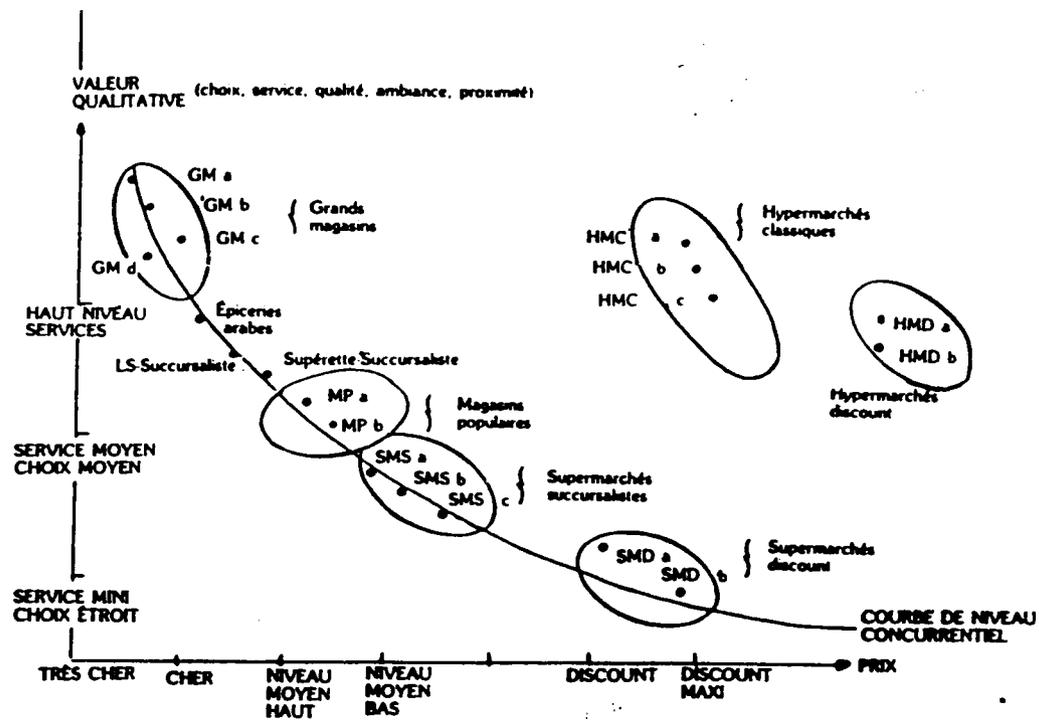
Ces centrales d'achat représentent 79 à 90% du secteur alimentaire ( 328 milliards de CA ).

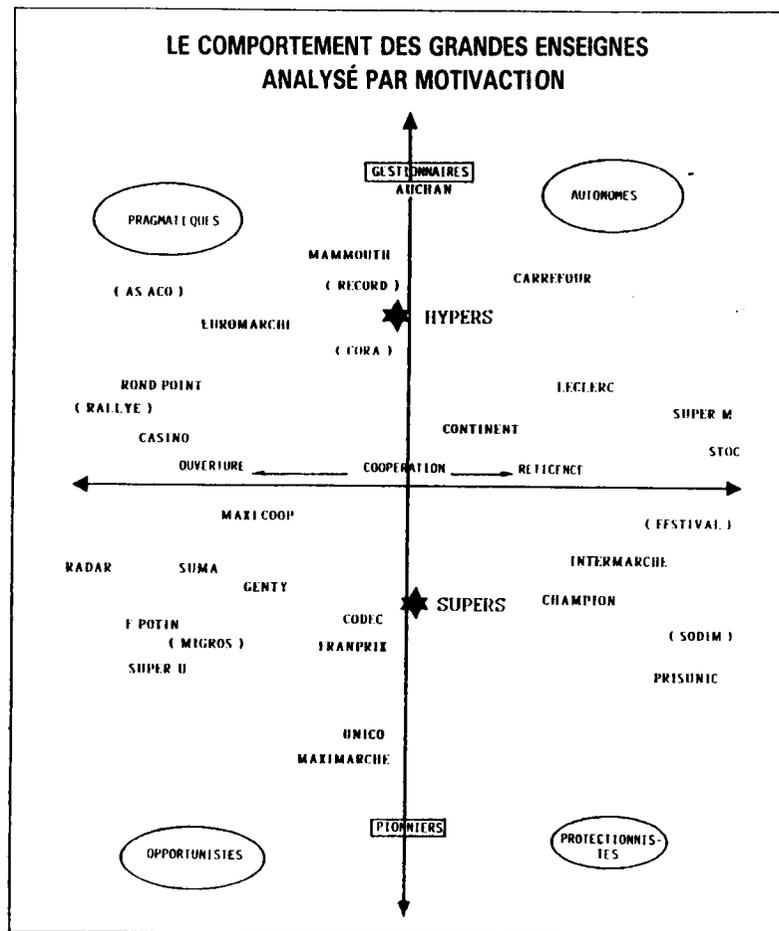
## 2) De la difficulté de réussir ...

### 21) Naissance des stratégies marketing en GD :

L'apprentissage Marketing :

- meilleur positionnement : qualité / service par circuit de distribution





## 22) Améliorer les marges :

- Intensification du Profit Direct du Produit  
= meilleur connaissance du couple marché & produit

- Rotation des stocks :

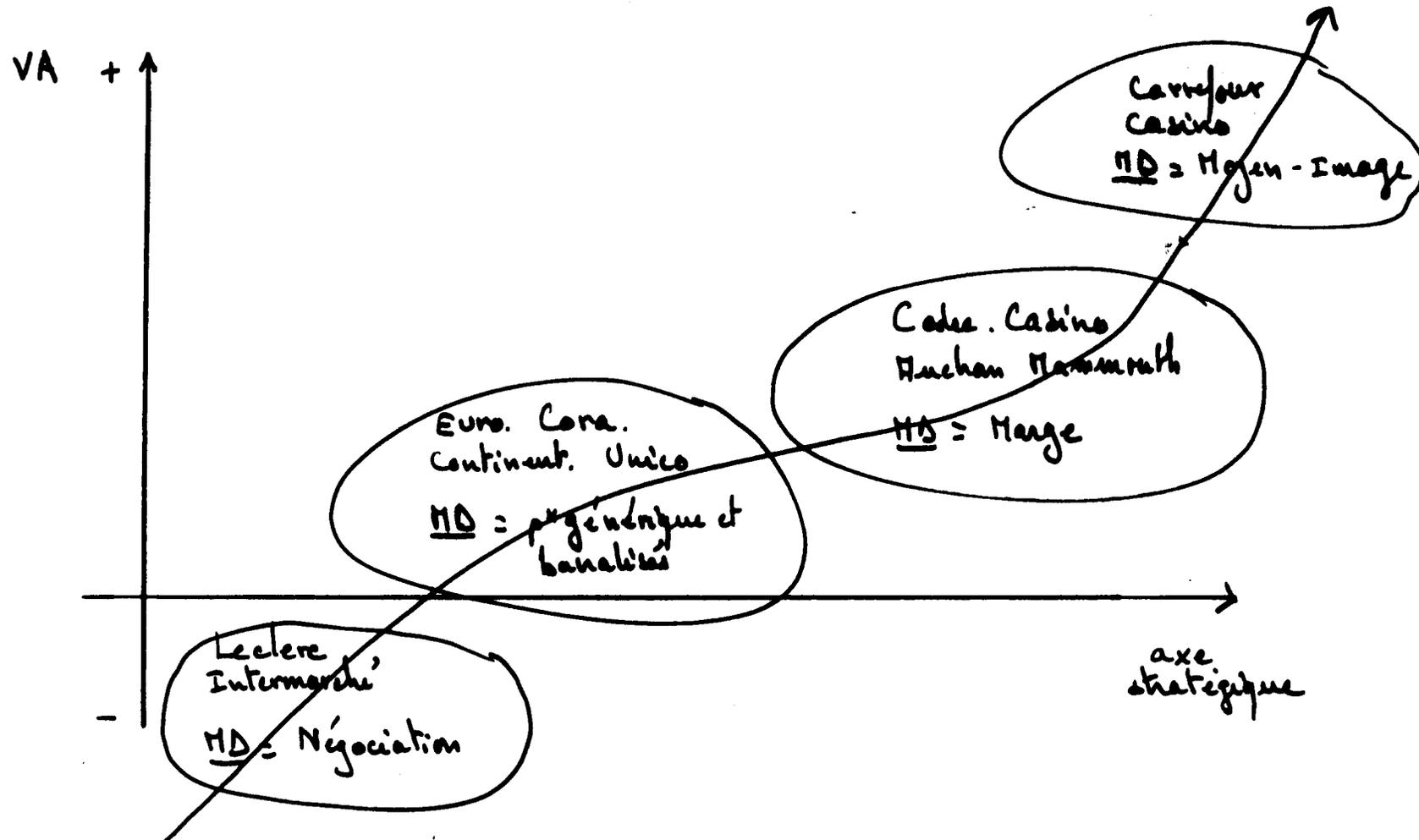
	1972	1983	( en j du coût d'achat des marchand. )
commerce : alimentaire	43	35	
non alimentaire	71	75	

- crédit client . fournisseurs :

		1972	1983	( en % CAHT )
commerce : alimentaire	clt	01,1	01,7	
	four	16,4	15,7	
" non alimentaire	clt	09,4	06,2	
	four	24,2	17,1	

Source : Direction de la prévision.

### 31) l'utilisation des marques distributeurs comme vecteurs stratégiques ... (cf annexe n°6)



32) ... et pour fidéliser la clientèle :

	+	=	-
NIVEAU DE PRIX	3 %	26 %	57 %
QUALITE	4 %	70 %	9 %
CONFIANCE	12 %	63 %	8 %
INTERET POUR L'EXTENSION	22 %	31 %	39 %

- La présence des Marques Distributeurs ( MD )

	Tx de nourriture en MD	Tx de nourriture de l'enseigne
INTERMARCHE	51 %	36 %
CASINO	49 %	19 %
CARREFOUR	46 %	38 %

**- 50 % des consommateurs font 80 % du CA des MD**

**- 83 % des foyers sont clients des MD**

maintien, depuis 10 ans, du différentiel de prix ( MD - IAA ) entre 18 % et 30 % est une composante forte du MIX de la GD.

- L'élaboration d'une stratégie différenciée par les MD sur un créneau tient compte des facteurs suivants :

**Facteurs pénalisants pour la progression des marques distributeurs**

- position dominante d'un petit nombre d'industriels
- marchés actifs sur le plan de la communication et du marketing
- % de marché des MD déjà élevé (>= 1/3 du total)
- marchés à technologies réservées
- peu de flexibilité sur les prix

**Facteurs dynamisants pour la progression des marques distributeurs**

- grand nombre d'industriels
- marchés peu "marketés" et nouveaux en grande distribution
- nombre de MD faible
- marchés à technologies banalisées
- écart de prix significatif avec marques nationales

L'exemple de l'huile : part des MD sur 8 enseignes

	82/83	86/87
	28,6 %	29,8
	42 %	38 %

Mais acheteurs potentiels : 64 %

### 34) La faim justifie les moyens :

pour se donner les moyens de leur stratégie :

- Investissement publicitaire de plus en plus massif .

	85/84	86/85	87/86	87/84
Pour les 20 + grandes en- seignes	+ 15 %	+ 25 %	+ 12 %	+ 62 %
Pour la GD	+ 8 %	+ 27 %	+ 16 %	+ 59 %
Au plan National	-	+ 9,5 %	+ 10 %	-

- Prise en compte de la ressource humaine :

\* limitation du turn over

\* recrutement plus important en qualité et en compétence de gestion et de marketing.

LES CHAMPS DE BATAILLE

Les Champs de Bataille

ou

l'émergence de nouvelles variables

dans les rapports de force

à l'horizon 2 000

**A) L'analyse structurelle : (\*)**

à la

recherche du futur ...

(\*) (cf annexe n°8)

Analyse structurelle : liste des variables

### VARIABLES EXTERNES

MACROECONOMIE	1	DEMOGRAPHIQUE
	2	CRISE ECONOMIQUE
CONSOMMATEUR	3	MODE DE VIE
	4	BUDGET ALIMENTAIRE
	5	CONSUMERISME
	6	EVOLUTION DU FACTEUR QUALITE / PRIX VERS QUALITE-PRIX / TEMPS
AGRICULTURE	7	P A C
	8	COUT DES INPUTS
ETAT	9	ACTE UNIQUE DE 1992: NOUVELLES REGLEMENTATION
	10	INDICE DES PRIX
	11	INSTITUTION ET DROIT DE LA CONCURRENCE (cf annexe n° 3bis)

### VARIABLES INTERNES

IAA	12	INVESTISSEMENT EN R & D
	13	MONDIALISATION DES PRODUITS
	14	DEVELOPPEMENT DE PX A FORTE V.A
	15	LA RENTABILITE
	16	LE DROIT D'ENTREE
	17	MAITRISE DES COUTS /PDP
	18	POLITIQUE IMAGE DE MARQUE / FIDELISATION
	19	PUISSANCE DE NEGOCIATION
	20	EXTERNALISATION
	21	INTEGRATION DE L'AMONT
	22	CAPACITE FINANCIERE
	23	ACCES AU MARCHÉ EURO DES PME
DISTRIBUTION	24	SATURATION DES IMPLANTATIONS
	25	IMPLANTATION A L'ETRANGER
	26	APPRENTISSAGE MARKETING
	27	LES MARQUES DISTRIBUTEURS
	28	LA CONCENTRATION
	29	LA DIVERSIFICATION
	30	SEGMENTATION CLIENTELE
	31	SUPERCENTRALES D'ACHAT
	32	DELAI DE PAIEMENT FOURNISSEUR
	33	TECHNOLOGIE
	34	MOYEN DE PAIEMENT CONSOMMATEUR
SYSTEME	35	VENTE DIRECTE
	36	FACTEUR PRIX
	37	COMMERCE ELECTRONIQUE
	38	FACTEUR QUALITE
	39	LOGISTIQUE
	40	APPROPRIATION PAR LA GD DES DOMAINES DES IAA

## 2) Le classement des variables par groupe stratégique

### Définition

<p><b>Motrices</b></p> <p>=</p> <p>Variables que l'on subit, dont il faut augmenter le contrôle ou la maîtrise</p>	<p><b>Relais</b></p> <p>=</p> <p>Variables fortes</p>
<p><b>Autonomes</b></p> <p>=</p> <p>Variables décors, tendances lourdes.</p>	<p><b>Dépendantes</b></p> <p>=</p> <p>Variables sensibles</p>

**Motrices**

- 02. crise économique
- 04. budget alimentaire
- 09. acte unique de 1992
- 24. Saturation des implantations
- 25. implantation à l'étranger
- 29. concentration
- 30. augmentation clientèle

**Relais**

- 11. droit de la concurrence
- 13. mondialisation des prix
- 14. Devlpt px à forte VA
- 15. rentabilité
- 18. image-fidélisation
- 19. puissance de négo.
- 22. capacité financière
- 23. accès euro des P.M.E.
- 26. apprentissage marketing
- 27. marques distributeurs
- 31. super centrales
- 37. commerce électro.
- 38. facteur qualité
- 39. logistique
- 40. appropriation par la GD des IAA
- 20. Externalisation

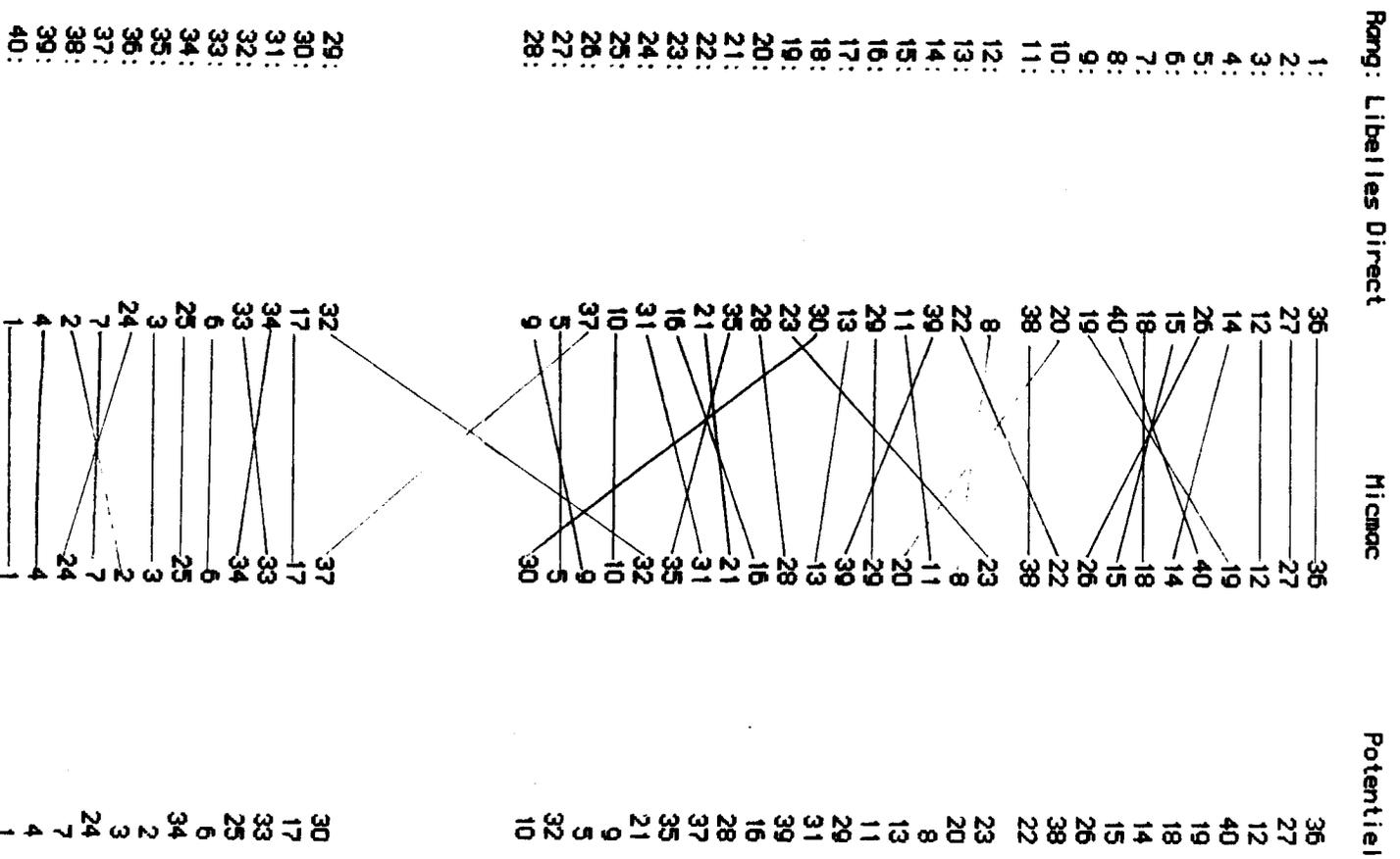
- 03. mode de vie
- 05. consumérisme
- 06. facteur qualité/prix/temps
- 07. PAC
- 10. indice des pris
- 16. droit d'entrée
- 17. maîtrise des coûts
- 21. intégration en amont
- 29. diversification
- 32. délai de paiement fournisseur
- 33. technologie

**Autonomes**

- 34. moyens de paiement conso.
- 01. démographie
- 08. coût des imputs
- 12. R & D
- 35. vente directe
- 36. facteur prix

**Dépendantes**

Classement dependance



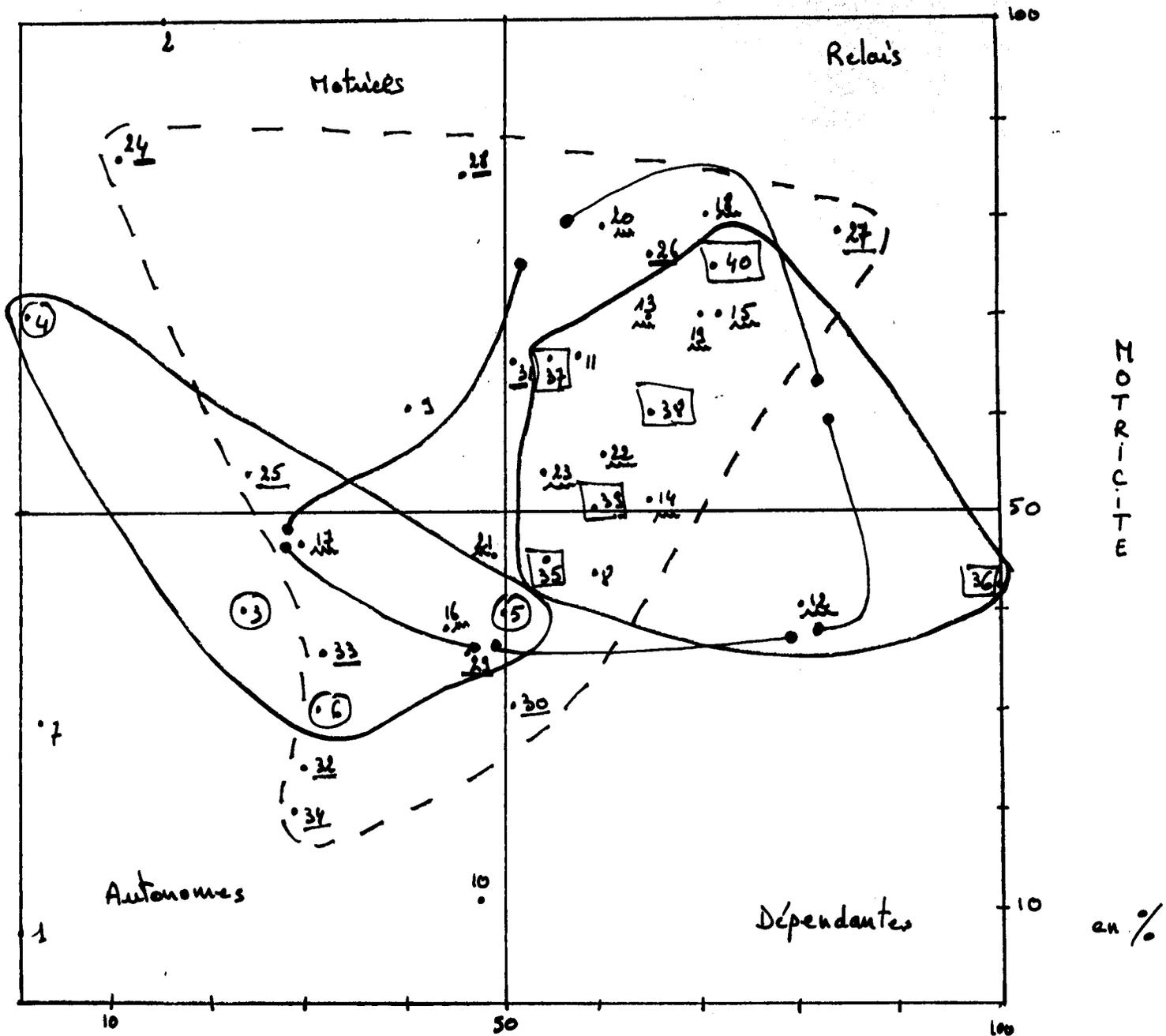
Plan motricité - dépendance : classement direct en %

Classement motricité

Rang	Libelles	Direct	Micmac	Potentiel
1:		2	2	2
2:		28	28	20
3:		3	20	3
4:		18	3	28
5:		20	40	27
6:		15	18	40
7:		40	4	18
8:		26	15	13
9:		19	19	4
10:		4	27	26
11:		27	26	15
12:		31	31	19
13:		24	24	24
14:		11	38	31
15:		38	11	38
16:		37	13	37
17:		13	22	25
18:		14	14	11
19:		22	37	22
20:		23	39	23
21:		39	23	9
22:		25	25	14
23:		35	36	39
24:		8	12	17
25:		36	8	12
26:		21	21	36
27:		12	35	8
28:		17	29	35
29:		29	17	21
30:		9	16	29
31:		16	30	16
32:		33	9	5
33:		5	5	30
34:		6	33	33
35:		30	6	6
36:		7	7	7
37:		32	32	32
38:		34	34	34
39:		1	1	1
40:		10	10	10

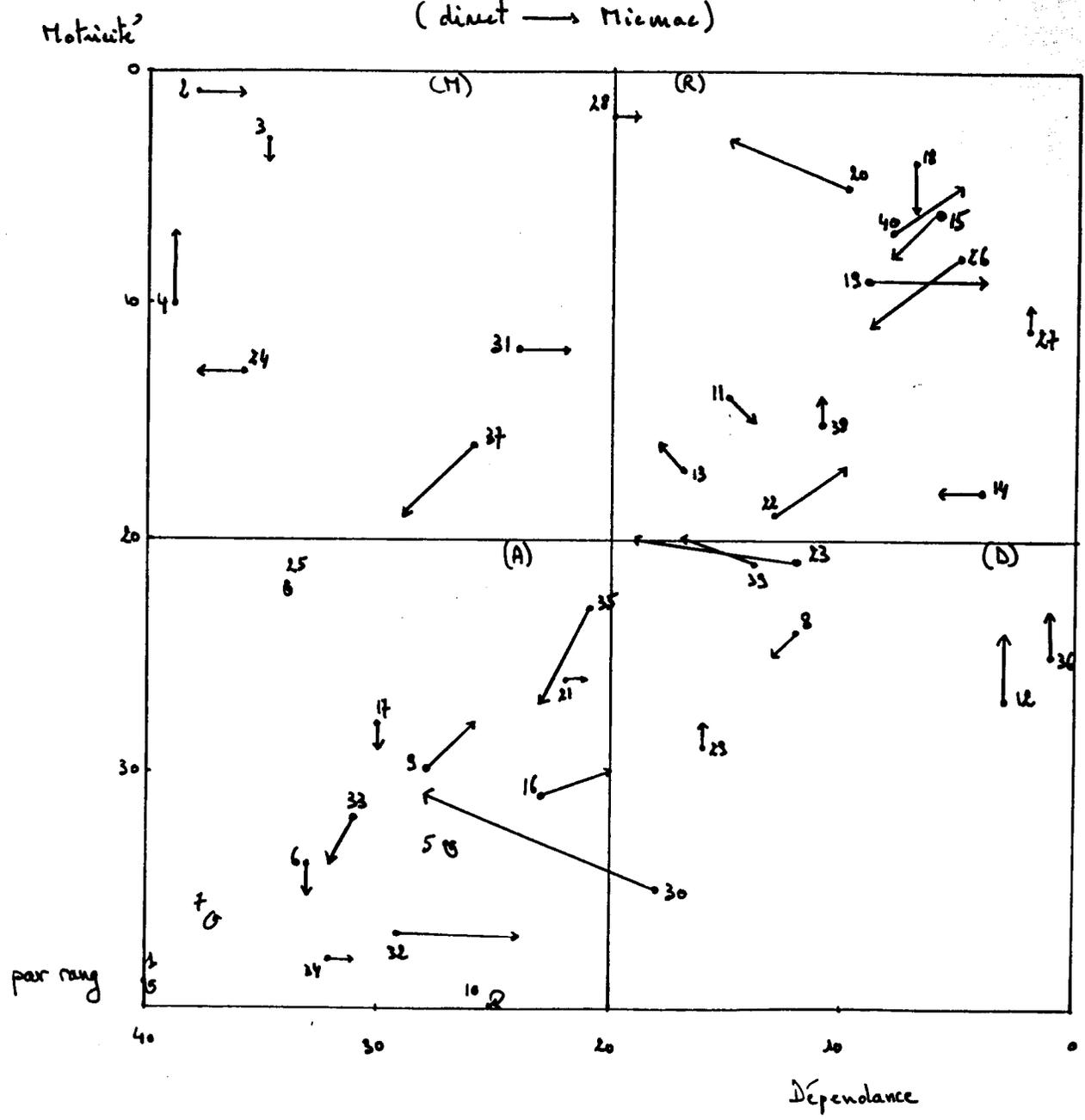
Plan motricité - dépendance : classement direct en %

- consommateur
- système
- $\frac{x}{mm}$  distribution
- $\frac{x}{mm}$  IAA



Plan motricité - dépendance : regroupement des variables par sous-ensembles

classement par rang des variables : plan Motricité - Dépendance  
(direct → Micmac)



#### 4) Les variables mobiles :

##### - Les plus dépendantes

32. délai de paiement fournisseur  
16. droit d'entrée

##### - Les plus motrices

23. accès au marché EURI des PME  
20. externalisation  
04. budget alimentaire

##### - Les plus autonomes

30. segmentation clientèle.  
37. commerce électronique  
26. apprentissage marketing  
35. vente directe

##### - Les plus relais

19. puissance de négociation  
22. capacité financière  
39. logistique  
40 appropriation par la GD des domaines  
des IAA.

### 5) Les vecteurs du rapport de force et leurs composantes :

\* Tarifs : capacité financière  
rentabilité  
puissance de négociation

\* Image : qualité  
marques distributeurs  
politique image de marque/fidélisation

\* Taille : supercentrale  
accès au marché euro des PNE  
capacité financière  
mondialisation  
puissance de négociation  
externalisation  
droit de la concurrence.

\* Savoir-faire : appropriation par la GD des domaines des IAA  
logistique  
développement de produit à forte valeur ajoutée

## Identification des champs de bataille :

- La bataille des prix
- La bataille du savoir-faire
- La bataille de la taille
- La bataille de l'image

Négociations tarifaires

Transparence des conditions générales de vente ; contrat écrit de coopération, mention sur facture des RRPO, crédibilité de la législation : pouvoir et volonté de l'arbitrage (CNC )

Discrimination vente à perte

Commission Industrie Commerce du CNPF, ordonnance Balladur de 86

( limitation de l'exploitation d'un état de dépendance ; le refus de vente devient un moyen face à une discrimination interdite.)

Promotions

Inflations du nombre de promotions chez les IAA  
Répercussion des promos aux consommateurs ( transfert de marges )  
Alignement généralisé de la GD sur une promotion ponctuelle  
obtenue par un distributeur.  
Enjeu des plateformes.

## 2) La bataille du savoir-faire

Marketing

Accélération du processus d'apprentissage de la GD.  
L'adaptation aux modes de vie.

Transfert de marge

Allocation de ressources au profit GD  
Nécessité d'investissements de plus en plus importants ( MK.G,  
publicité, logistique ).

R & D

Rapidité de la réaction à l'innovation.  
Intégration du process, recherche biotechnologique

Compétences

Recrutement concurrencé de gestionnaires.

Marques/enseignes

Maîtrise du marché.

### 3) La bataille de la taille

Recherche de la V.A.

Synergies réussies ( process, matieres prenières, etc... )

Pouvoir de négociation

Super Centrales : quelle réponse pour les IAA? législations.  
IAA européennes : interpénétration.  
Alternative des PME.  
Législation.

Règlementation

Problème de l'arbitrage CNC et de la Commissions Européennes.

Allocation de ressources

Capacité à investir dans le savoir-faire; la croissance externe; la dispersion géographique ( les critères de choix ).

Leadership

Disparition des groupes non leaders, structuration en  
-leaders européens  
-firmes régionales

#### 4) La bataille de l'image

##### Communication

Elévation des barrières d'entrée : accès à la TV de la GD ?  
Fidélisation enseigne/fidélisation marque.

##### Packaging

Segmentation et différenciation à l'échelle mondiale en

- micro-marchés
- marché unique banalisé.

##### Fidélisation

Crédibilité des marques par rapport au déréférencement  
saturation des marques et retour à la notion de produit.  
Défense des marques européennes.  
Gestion du couple qualité ( R & D ) / communication (MKG)  
Contrecarrer les stratégies distributeurs (déréférencement abusif).

- A \_\_\_\_ Les dix centrales d'achat européennes représentent 60 % des achats de la G.D.
- B \_\_\_\_ La restauration représente 25 % du budget alimentaire ( 16 % en 1985 ).
- C \_\_\_\_ Le CA alimentaire ne représente plus que 30 % du CA de la GD ( 55 % en 86 ).
- D \_\_\_\_ Les marques distributeurs représentent 30 % du CA du linéaire ( 14 % en 86 ).
- E \_\_\_\_ Le consommateur se rattache à la valeur intrinsèque du produit .
- F \_\_\_\_ Le système tarifaire se libère et le rapport de force devient plus surveillé.
- G \_\_\_\_ 20 % des IAA disparaissent du tissu industriel pour se restructurer.
- H \_\_\_\_ Les premières centrales de vente apparaissent avec une dimension européenne.
- I \_\_\_\_ Va-t-on vers des centrales d'achat européenne par types de produits et d'activités.
- J \_\_\_\_ Premier prix = petite société.

**LES QUESTIONS CLES ET LES SCENARIOS**

- 01 - Comment expliquer la non agressivité des IAA françaises à l'étranger ?
- 02 - Considération sur l'évolution du tissu industriel français : \_\_\_ leaders ?  
\_\_\_ PME
- 03 - Quel avenir pour les intérêts croisés du système ?
- 04 - La couverture géographique : comment s'y préparer ?
- 05 - L'avenir et le degré d'intervention de l'état ?
- 06 - Les critères de choix entre stratégies de gamme/géographie ?
- 07 - Les IAA : futurs faire valoir de la GD ?
- 08 - Le modèle français ( déséquilibre IAA - GD ) est-il adapté à l'Europe ?
- 09 - Quelles contre-attaques face à la montée en gamme et en V.A. des produits de marques distributeurs
- 10 - Les risques pour l'industrie agro-alimentaire d'une invasion des discounters ( Baldi - Tesco ) vont-ils déséquilibrer le rapport de force en faveur de GD, d'une manière plus poussée ?
- 11 - Quelles pourront être les protections juridiques face à la montée en puissance des supercentrales d'achat ?
- 12 - Comment défendre ses marges dans le contexte actuel ?

**Premier scénario :**

**\* Montée en puissance parallèle des deux acteurs à l'échelon européen et équilibre des forces \***

La libéralisation permet une restructuration des industriels et des distributeurs qui équilibrent leurs relations.

- Les industriels se restructurent à l'échelon européen par le biais de fusions ou d'absorptions.
- Les premiers regroupements apparaissent entre IAA par lignes de produit pour les fonctions commerciales et organisationnelles ou encore sur la R&D ( en priorité pour des marchés de masse).
- Les investissements s'orientent vers le marketing et l'image des produits, avec le développement des marques distributeurs dans les pays européens.
- Les centrales d'achats concluent des accords européens sans que toutefois six d'entre-elles atteignent 70 % des ventes.
- Les distributeurs développent l'avantage comparatif à travers des stratégies de discount et de prix bas ( MD premier prix atteignent 50 % du CA du linéaire).
- Les conditions tarifaires se libéralisent, l'Etat garde un rôle d'arbitrage.
- Les services aux distributeurs se développent.

**Rupture possible :** Echec des industriels à trouver des synergies européennes à cause notamment de la différenciation des modes de consommation.

**\* Partenariat sous contrôle étatique \***

L'Etat joue un rôle prépondérant sur les tarifs et règle les concentrations, les industriels se restructurent rapidement au niveau européen, alors que les distributeurs cultivent des stratégies de marques distributeurs nationales.

- Plus de 20 % des industriels se restructurent et fusionnent au niveau européen.
- La recherche et développement et l'innovation sont les facteurs clés de succès des industriels. Ils se différencient des distributeurs et se regroupent par le biais d'accords techniques, exploitations de licences, mise en commun des efforts sur la R&D fondamentale ( biotechnologies, génétique, ...).
- Les modes de consommation différenciés entre pays européens et les lois sur les concentrations freinent le regroupement de centrales d'achat au niveau européen.
- Les distributeurs se recentrent sur le plan national en développant des marques distributeur "haut de gamme" pour certains et de "discount" pour d'autres.
- L'Etat contrôle les conditions tarifaires.
- Les stratégies de service aux distributeurs se développent et reste la seule forme véritable de partenariat.

**Rupture possible :** Existence de supers centrales d'achat européennes, l'Etat ne contrôle pas leurs regroupements qui s'opère en fait sous formes d'ententes illicites.

**\* Conflit qui s'aggrave en faveur de la distribution \***

Les industriels ne se restructurent pas alors que les distributeurs se regroupent au niveau européen. La non-intervention de l'Etat permet l'existence de supers centrales d'achat européennes et libéralise les conditions de vente.

- Les industriels restent multi-produits sur le territoire national et développent le marketing et l'innovation.
- Les stratégies de service des industriels aux distributeurs s'avèrent sans conséquence pour leur relation.
- L'alimentaire devient un produit d'appel ( 30 % du CA du linéaire contre 55 % en 86) et les distributeurs se diversifient sur les services, les loisirs et le textile.
- Regroupement européen des centrales d'achat, six centrales européennes font 70 % du CA alimentaire.
- L'Etat n'intervient pas dans les conditions de vente.

**Rupture possible :** Accès des industriels à des structures européennes.

## LA CONCLUSION

L'analyse structurelle nous révèle la complexité des relations entre distributeurs et industriels et l'importance des variables constituant l'environnement de ce système.

Ainsi des variables comme l'achèvement du marché intérieur de 1992 ou le rôle de l'Etat dans le droit de la concurrence ont un effet perturbateur sur les relations IAA - GD.

Les trois scénarios évoqués peuvent se classer en scénarios contrasté ( cas extrême peu probable), tendanciel ( le plus proche de la situation actuelle), et probable ( le plus certain).

Le **scénario contrasté** semble être celui du partenariat sous contrôle pour deux raisons :

- Les centrales d'achat se regroupent déjà entre-elles sans que l'Etat ne puisse les contrôler juridiquement.
- L'interventionnisme des Etats européens est peut probable (supranationalité CEE)

Le **scénario tendanciel** nous apparait être celui du conflit qui s'aggrave :

- Les industriels sont en effet peu structurés au niveau européen et le tissu industriel français est plus composé de PME que de Multinationales.
- Les centrales d'achat sont déjà regroupées au niveau national et il semble logique que ce regroupement prenne une dimension européenne.

**Le scénario de référence** est celui de la montée en puissance parallèle :

- La stimulation des industriels à l'échéance 92 nous amènent à penser que la mentalité des dirigeants évolue déjà vers des structures européennes ( nombre d'OPA en hausse ).
- Le libéralisme économique caractérisé par une non-intervention de l'Etat nous apparait comme très probable étant donné les leçons tirées de l'échec d'un interventionnisme (contrôle des prix).

Contrairement à la démonstration de Voltaire, il semble que cultivé son jardin n'est plus la meilleure façon d'orienter ses stratégies.

- 1\_ L'historique des rapports de force
- 2\_ Les mesures du Livre Blanc et le système
- 3\_ Le Marché Unique de 1992 et l'agroalimentaire
- 3<sub>bis</sub> Le droit de la concurrence
- 4\_ Le consumérisme : consommateurs et grande distribution
- 5\_ Les tendances de la consommation à l'horizon 2000
- 6\_ Les marques distributeurs
- 7\_ La législation des supers centrales d'achat
- 8\_ L'analyse structurelle
- 9\_ L'élaboration des scénarios (lettre-questionnaire-liste des experts).

CYCLE C DE PROSPECTIVE ET DE STRATEGIE INDUSTRIELLE

**ANNEXES**

PROSPECTIVE DES RELATIONS ENTRE  
LES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRE  
ET LA GRANDE DISTRIBUTION A  
L' HORIZON 2000.

Sous la direction de Michel GODET

Frédérique GRANGE

Didier BOURDELAS

LE 6 JUIN 1988

- 1\_ L'historique des rapports de force
- 2\_ Les mesures du Livre Blanc et le système
- 3\_ Le Marché Unique de 1992 et l'agroalimentaire
- 3<sub>bis</sub> Le droit de la concurrence
- 4\_ Le consumérisme : consommateurs et grande distribution
- 5\_ Les tendances de la consommation à l'horizon 2000
- 6\_ Les marques distributeurs
- 7\_ La législation des supers centrales d'achat
- 8\_ L'analyse structurelle
- 9\_ L'élaboration des scénarios (lettre-questionnaire-liste des experts).

ANNEXE 1

## doctrines

# Le nouveau visage de la distribution

## après l'abrogation des ordonnances de 1945 (1)

par **Guy RAYMOND**, chargé de conférences à la Faculté de droit et des sciences sociales de Poitiers – Professeur à l'École supérieure de commerce de Poitiers

30 juin 1945... la seconde guerre mondiale s'est arrêtée quelques semaines plus tôt. La paix est signée, mais la France est détruite et les Français vivent une économie de pénurie ; pour se procurer les produits de première nécessité, il faut fournir des tickets, tickets d'alimentation, tickets textiles... Le marché noir sévit à l'état endémique... certains commerçants ont tendance à favoriser ceux qui peuvent payer cher et à ne pas fournir ceux qui ne disposent que de leurs tickets...

Le Gouvernement du Général de Gaulle donnera alors aux pouvoirs publics par les ordonnances du 30 juin 1945 les moyens de contrôler les prix, de lutter contre les pratiques de prix illicites, de condamner le refus de vente. Ces ordonnances relatives aux prix sont, dans leur conception première, un moyen de remettre en selle une économie détruite par la guerre. Elles vont acquérir par la suite valeur de symbole, celui d'une forme achevée de dirigisme économique.

Les ordonnances de 1945 ont en effet été utilisées par tous les Gouvernements successifs pour peser sur l'économie et promouvoir la politique souhaitée :

que l'on se souvienne des mesures draconiennes et des poursuites judiciaires diligentées en 1976 par le Gouvernement BARRE ; que l'on se souvienne aussi de la libéralisation des prix entreprise par M. MONORY, puis par M. BEREGOVY après que M. DELORS ait pris la décision d'un blocage des prix au 30 juin 1981 pendant six mois.

L'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 pose le principe de l'abrogation des ordonnances de 1945 et de la libre détermination des prix par le jeu de la concurrence. Cette abrogation des ordonnances de 1945 se justifie de trois manières :

— d'abord par la complexité de ces ordonnances qui étaient devenues un véritable monstre juridique,

— ensuite par la nécessité de mettre le droit français en harmonie avec le droit

européen. L'arrêt de la Cour de justice des Communautés européennes du 29 janvier 1985 (2) a pesé lourd dans la politique de libéralisation des prix, entreprise avant le 16 mars 1986 ; cet arrêt déclarait que l'art. 30 du traité de Rome s'opposait à une réglementation nationale prévoyant la fixation par les autorités nationales d'un prix minimum pour la vente au détail des carburants.

— enfin, troisième justification, la volonté de mettre fin au dirigisme économique et de promouvoir une politique libérale.

Mais il ne faut pas s'y tromper, la politique libérale n'est pas ici le retour au libéralisme économique qui s'exprimait au XVIII<sup>e</sup> siècle dans le fameux « laissez faire, laissez-passer ».

Les pouvoirs publics ne se sont pas privés de tout moyen de contrôle sur les prix, puisque le Gouvernement, aux termes de l'art. 1<sup>er</sup> et 3 « arrête par décret en Conseil d'Etat, contre des hausses excessives de prix, des mesures temporaires motivées par une situation de crise, des circonstances exceptionnelles, une calamité publique ou une situation manifestement anormale du marché dans le secteur déterminé ».

Par ailleurs, le Gouvernement surveillera de manière très particulière les ententes qui pourraient exister dans la fixation de barèmes — c'est ainsi que quatre jours après la libération des prix, le ministre de l'Economie et des Finances a déferé au conseil de la concurrence un barème permettant le calcul du prix de revient des réparations en matière de cycles ou vélomoteurs.

De plus, les ordonnances de 1945 ne constituaient que l'un des éléments de la réglementation applicable en matière de distribution et l'ordonnance de 1986 n'a en rien modifié le régime d'implantation des grandes surfaces, le crédit à la consommation, les textes relatifs à la publicité, ou ceux relatifs aux soldes et rabais... (3)

Enfin, l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 apparaît plus comme une adaptation des textes antérieurs qu'une révolu-

tion qui, telle une lame de fond, bouleverserait le paysage de la distribution.

Par comparaison avec l'ordonnance de 1945, celle de 1986 se caractérise surtout par deux éléments :

— une dépénalisation des comportements, surtout en ce qui concerne les relations fournisseur-distributeur, et une diminution des sanctions,

— un renforcement du rôle administratif au détriment du judiciaire : le conseil de la concurrence tend à supplanter les Tribunaux dans un certain nombre de domaines, sans pour autant supprimer le rôle de l'autorité judiciaire et ceci d'autant moins qu'une loi actuellement déferée au conseil constitutionnel confierait à la Cour d'appel de Paris le recours contre les décisions du conseil de la concurrence (3 bis).

Mais lorsque l'ordonnance de 1986 se veut plus claire, plus synthétique, plus réaliste que celle de 1945, l'essai n'est que partiellement transformé.

Le texte de l'ordonnance de 1986 est aussi ambigu que les textes antérieurs et suscitera autant de difficultés d'interprétation et d'application. On peut même relever des contradictions étranges et inadmissibles pour un juriste dans un tel texte : l'art. 1<sup>er</sup> de l'ordonnance de 1986 pose en forme de principe l'abrogation des ordonnances de 1945, mais l'art. 59 fait référence aux art. 53 et suivants de l'ordonnance abrogée !

**Le texte de l'ordonnance de 1986 voulait être plus réaliste ; il a été rédigé à la lumière des discussions de la Commission de la concurrence ; pourtant on ne trouve nulle part référence, même par allusion, aux modes actuels de distribution. Ainsi la question de savoir si le refus de vente pourra être justifié par l'existence de convention d'exclusivité reste posée.**

Le texte de l'ordonnance de 1986 aurait dû être plus synthétique que les ordonnances de 1945 ; il est vrai qu'il est plus simple, mais l'ordonnance de 1986 n'est qu'un cadre qui pose les

## doctrine

principes de base qu'il faudra remplir au moyen de décrets et d'arrêtés... l'œuvre est d'ailleurs commencée par le décret du 29 décembre 1986.

On pouvait alors s'interroger pour savoir s'il n'était pas prématuré de peindre dès maintenant, avant la parution des textes d'application, le nouveau visage de la distribution. Mais l'ordonnance de 1986 fournit déjà amplement matière pour déterminer les sphères juridiques dans lesquelles s'inscriront désormais les relations des distributeurs avec leurs fournisseurs et les relations des distributeurs avec leurs clients.

### I. — LES RELATIONS DU DISTRIBUTEUR AVEC SES FOURNISSEURS.

Il est trop facile d'opposer globalement les activités de production et les activités de distribution, mais il est indéniable que ces deux secteurs qui ont besoin l'un de l'autre, sont cependant soit en négociation permanente, soit en conflit plus ou moins larvé. Il suffit de rappeler quelques conflits célèbres et récents sur la distribution de la parapharmacie ou des parfums, ou sur les prix du carburant ou du livre.

L'ordonnance de 1986 apporte plus de liberté mais aussi plus de contrainte dans les relations des distributeurs avec les fournisseurs : liberté et contrainte du jeu de la concurrence qui, s'il est libre doit aussi être réel, liberté et contrainte dans la détermination du prix d'achat dont la liberté ne justifie pas toutes les pratiques.

### A — LA REALITE DU JEU DE LA CONCURRENCE.

L'ordonnance de 1945 avait créé un certain nombre d'infractions intéressant directement les relations distribution-fournisseur : le refus de vente, les actions concertées destinées à fausser le jeu de la concurrence. La commission de la concurrence, sur saisie du ministre de l'Economie et des Finances, avait été amenée à se prononcer sur l'existence de super centrales d'achat (4) et loin de condamner ces super centrales, elle avait rendu un avis nuancé estimant en particulier que l'arsenal législatif existant était suffisant pour pallier les risques de dérapage des actions anti-concurrentielles. Pourtant l'ordonnance du 1<sup>er</sup> janvier 1986 ne suit pas l'avis de la commission de la concurrence. Au refus de vente qui est maintenu, elle ajoute l'exploitation abusive de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve une entreprise cliente ou fournisseur, mais elle conserve sans pratiquement les modifier quant aux éléments constitutifs les actions concertées et les ententes (5).

#### a) Le refus de vente.

Le texte ancien disposait :

*« est assimilé à la pratique de prix illicite le fait par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan de refuser de satisfaire, dans la mesure de ses disponibilités et dans les conditions conformes aux*

*usages commerciaux, aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de service, lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles émanent de demandeurs de bonne foi et que la vente de produits ou la prestation de service n'est pas interdite par la loi ou un règlement de l'autorité publique ».*

La jurisprudence avait été amenée à interpréter ce texte pour l'adapter aux réalités de la distribution moderne et, en particulier, elle avait estimé qu'un système de distribution exclusive ou de concession exclusive justifiait un refus de vente (6).

Le texte nouveau apporte des modifications importantes au refus de vente. Il est ainsi rédigé (art. 36 § 2) :

*« engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan de refuser de satisfaire aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de services lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles sont faites de bonne foi et que le refus n'est pas justifié par les dispositions de l'art. 10 » (7).*

— Première constatation : la référence aux usages commerciaux a été supprimée, mais on peut admettre qu'une demande non conforme à ces usages pourrait, selon les circonstances être considérée comme anormale (8).

— Deuxième constatation : l'absence de référence aux disponibilités des fournisseurs. Est-ce à dire qu'il pourra y avoir refus de vente même en cas d'indisponibilité juridique de la marchandise à raison des contrats d'exclusivité ? On peut à ce propos regretter que l'ordonnance ne prenne pas en compte les modes d'organisation de la distribution et qu'elle ne soit pas l'occasion de valider ou invalider la distribution sélective, la concession exclusive ou la franchise, en sachant que ces modes d'organisation ont été reconnus licites au regard du droit européen, sous certaines conditions.

Il ne paraît guère pensable que le législateur ait voulu, dans l'état actuel des choses, imposer une obligation de vendre au fournisseur même s'il est lié à son réseau de distribution par une convention d'exclusivité. Il faudrait alors admettre que ces conventions d'exclusivité entrent dans les justifications de l'art. 10, à savoir : « la justification par un texte législatif ou réglementaire, ou parce que ces procédés de distribution ont pour effet d'assurer un progrès économique et qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte sans donner aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause ».

Mais, est-ce là la bonne interprétation ? Rien n'est moins sûr... et cette imprécision sera, en tous cas une source inévitable de contentieux.

— Troisième constatation : la dépenalisation du refus de vente. L'art. 36 de l'ordonnance utilise l'expression « engage la responsabilité de son auteur ». Il n'est fait aucune référence dans le texte à une sanction pénale et le décret du 29 décembre 1986 qui a érigé en conventions certains actes, ne fait nulle référence à l'art. 36 de l'ordonnance. D'ailleurs, il est précisé au dernier alinéa de l'art. 36 que l'action en justice est intentée devant la juridiction civile ou commerciale et non devant la juridiction répressive (9). Le refus de vente donnera donc lieu seulement à la réparation du préjudice qu'aura subi la victime.

**Il faut cependant apporter une nuance à cette dépenalisation du refus de vente : l'auteur d'un refus de vente encourt une amende administrative prononcée par le conseil de la concurrence, si ce refus de vente est la manifestation d'une exploitation abusive de l'état de dépendance économique d'une entreprise.**

#### b) L'exploitation de l'état de dépendance économique.

L'ordonnance de 1945 avait admis l'interdiction de l'exploitation d'une position dominante, ce que reprend d'ailleurs l'ordonnance de 1986, mais celle-ci crée une nouvelle infraction aux règles de la concurrence, dans son art. 8 : « est prohibée, dans les mêmes conditions, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises... de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur qui ne dispose pas de solution équivalente ». Ces pratiques sont répréhensibles lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché en — limitant l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises,

— en faisant obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché,

— ou en limitant ou contrôlant la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique,

— ou en répartissant les marchés ou les sources d'approvisionnement.

L'art. 8 dernier alinéa donne de manière non limitative des exemples d'abus : « ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que la rupture des relations commerciales établies au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées ».

L'avis de la commission de la concurrence relatif aux super centrales (4) permet de concrétiser le contenu de ces abus visés dans la dernière partie de ce texte et que l'on peut qualifier, au titre de la distribution, de déréférencement.

Seraient répréhensibles :

— l'exigence d'une amende s'il y a non-

## doctrines

application de la clause dite du groupe le plus favorisé.

— le fait d'interdire l'entrée sur le marché à de nouveaux distributeurs par des conditions non justifiées imposées par une centrale,

— le fait d'éliminer un fournisseur du marché ou de réduire brutalement la part qu'il y occupe par des demandes excessives ou discriminatoires,

— le fait de déréférencer un fournisseur parce qu'il ne veut pas se plier à des exigences commerciales non justifiées.

L'examen et l'appréciation de ces conduites abusives seront le fait du conseil de la concurrence qui dispose de la possibilité de prononcer une amende au maximum de 5 % du chiffre d'affaires hors taxe réalisé en France au cours du dernier exercice clos.

Le conseil de la concurrence pourra cependant admettre que ces pratiques sont justifiées dans les conditions de l'art. 10 qui a déjà été envisagé pour le refus de vente.

Le conseil de la concurrence se voit ainsi investi d'un rôle important de maintenir le libre jeu de la concurrence en appréciant dans le concret de chaque situation, l'opportunité de tel ou tel accord, de telle ou telle concertation qui pourrait avoir une incidence sur les prix. Le rôle du conseil de la concurrence est donc capital pour permettre la mise en œuvre du deuxième volet de l'ordonnance de 1986 relatif, dans le cadre des relations distributeur-fournisseur, à la liberté du prix d'achat.

#### B. — LA LIBERTÉ DU PRIX D'ACHAT.

Les ordonnances de 1945 donnaient aux pouvoirs publics les moyens d'agir pour fixer ou contrôler les prix à la production. L'ordonnance de 1986 pose le principe de la libre détermination du prix par le jeu de la concurrence, mais cette libre détermination souffre quelques exceptions.

a) Le principe posé par l'art. 1<sup>er</sup> de l'ordonnance de 1986 c'est que les prix sont déterminés par le libre jeu de la concurrence. Autrement dit, on en revient au principe de la liberté contractuelle et de la libre discussion du prix d'achat entre le producteur et le distributeur ou la centrale d'achat. Les pouvoirs publics ont abandonné par l'ordonnance de 1986 la possibilité d'imposer de manière directe les prix industriels, abandon d'ailleurs plus symbolique que réel puisque, depuis quelques années, la presque totalité des prix industriels avait déjà été libérée.

Les centrales d'achat continueront donc à mettre les différents producteurs d'un même produit en concurrence pour obtenir le produit au prix d'achat le plus avantageux, avec toujours en toile de fond l'impossibilité d'abuser de l'état de dépendance économique dans lequel pourrait se trouver le producteur.

Ces derniers pourront même pratiquer des ventes à perte, au moins sur certains

produits, puisque l'infraction de vente à perte ne concerne que le distributeur et non le producteur. Les centrales auront la possibilité de saisir le conseil de la concurrence pour sanctionner les clauses concertées de prix sur certains produits. Pour que la concurrence soit réellement possible, il est nécessaire que l'acheteur connaisse toutes les conditions mises par le fournisseur pour être disposé à vendre.

L'art. 37 de la loi Royer avait interdit de faire directement ou indirectement à tout revendeur des dons de marchandises ou en espèces ou des prestations de services gratuites. Cet art. 37 avait été abrogé par la loi du 3 décembre 1985 qui avait cependant maintenu l'interdiction des dons en marchandises ou en espèces de nature à fausser le jeu de la concurrence. On ne retrouve pas ces interdictions dans l'ordonnance de 1986. Mais aux termes de l'art. 33 :

*« Tout producteur, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout revendeur qui en fait la demande son barème de prix et ses conditions de vente. Celles-ci comprennent les conditions de règlement et le cas échéant les rabais et ristournes ». Le refus de communication de ce barème est sanctionné pénalement par le décret du 29 décembre 1986 en tant que contravention de 5<sup>e</sup> classe, mais seulement à une amende de 1 200 à 3 000 F. En vertu de ce texte, le distributeur peut donc, sur simple demande, obtenir communication du barème des prix et des conditions de vente du fournisseur.*

Ces barèmes adressés aux distributeurs ne sont cependant pas rigides et le fournisseur peut, en cours de négociation, consentir des avantages au distributeur, fournir en particulier au distributeur des services tels que participation à une campagne publicitaire, gestion du linéaire, marquage des prix. L'art. 33 dernier alinéa exige que ces avantages consentis au distributeur soient établis par écrit.

Deux questions se posent pratiquement à propos de cette transparence tarifaire d'une part, les avantages que le fournisseur consentira indirectement au distributeur doivent-ils être écrits (ainsi lorsque le fournisseur consentira des avantages non pas au distributeur mais à une association du personnel ou au comité d'entreprise) ?

D'autre part, le fournisseur est-il tenu de communiquer à ses autres clients les avantages qu'il a consentis à l'un d'entre eux ? Quel régime appliquer aux accords de coopération commerciale visés par les circulaires Scrivener (10) ou Delors (11) ?

La transparence tarifaire sera encore assurée par l'obligation de facturation imposée par l'art. 31 de l'ordonnance :

*« tout achat de produit ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation ». L'obligation de facturation n'est pas une nouveauté, elle existait déjà dans les art. 45 et 46 de l'ordon-*

nance de 1945. Ce qui est plus nouveau, c'est l'obligation faite à l'acheteur de réclamer la facture qui doit lui être remise dès la réalisation de la vente ; ce qui est plus nouveau aussi, c'est d'ajouter au contenu habituel de la facture « tous rabais, remises ou ristournes dont le principe est acquis et le montant chiffrable lors de la vente ou de la prestation de service quelle que soit leur date de règlement ». Si la solution est claire pour les remises sur facture, elle l'est moins pour les remises périodiques ou de fin d'exercice. Il semble alors que dans la mesure où ce montant de la remise n'est pas chiffrable au moment de la facturation, ces remises ne doivent pas figurer sur la facture... mais ce n'est qu'une interprétation du texte et il faudra sur ce point attendre les textes d'application pour en avoir confirmation.

Comme par le passé, la facture, et son double, doivent être conservés pendant 3 ans.

L'absence de facture ou l'établissement d'une facture non conforme est punissable d'une amende de 5 000 à 100 000 F.

**Si le principe de la liberté du prix d'achat est acquis, cette liberté n'est pas totale. Tout n'est pas permis entre fournisseur et distributeur. Il suffit ici de mentionner les possibilités d'intervention des pouvoirs publics qui seront reprises dans la seconde partie, pour examiner les art. 35 et 36 § 1 de l'ordonnance de 1986.**

L'art. 35 maintient un délai de paiement limite au fournisseur des factures relatives aux achats de produits alimentaires périssables et des boissons alcooliques ayant supporté les droits de consommation. Ce délai de paiement ne peut être supérieur à trente jours après la fin du mois de livraison. Le dépassement de ce délai rend le distributeur passible d'une amende de 5 000 à 100 000 F sans préjudice des amendes à caractère fiscal. La sanction a donc été réduite puisque sous le régime antérieur il y avait possibilité d'un emprisonnement et une amende pouvant aller jusqu'à 200 000 F.

**Quant à l'art. 36, il reprend mais en la modifiant l'interdiction des pratiques discriminatoires de prix.**

Depuis la loi du 30 décembre 1985, qui avait abrogé les art. 37 et 38 de la loi Royer, il était interdit, sous peine de sanctions pénales, « de pratiquer à l'égard d'un partenaire économique, de lui demander ou d'obtenir de lui des prix ou des conditions de vente discriminatoires ou encore des dons en marchandises ou en espèces dans des conditions de nature à porter atteinte à la concurrence ».

Le texte nouveau dispose : « engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait par tout producteur, industriel ou artisan de pratiquer à l'égard d'un partenaire économique ou d'obtenir de lui des prix, des

## doctrine

*délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiées par des contreparties réelles en créant de ce fait pour ce partenaire un désavantage ou un avantage dans la concurrence ».*

L'esprit est le même dans les deux textes : un fournisseur ne peut favoriser arbitrairement un distributeur, tout avantage doit être justifié par une contrepartie réelle (11). Ainsi, une centrale d'achat ne pourra obtenir la prise en charge d'une campagne publicitaire qui a été refusée à une autre, sauf si cette prise en charge est justifiée par un niveau plus élevé de commandes actuelles ou futures ou par tout autre avantage que peut retirer le fournisseur.

Le texte nouveau contient cependant une très importante différence avec le texte ancien : les pratiques discriminatoires de prix sont dépenalisées. Elles donneront lieu à une action civile destinée à compenser le préjudice supporté par celui qui a subi les conséquences dommageables de la pratique discriminatoire. C'est donc à ce dernier d'intenter l'action. On peut penser que l'interdiction de telles pratiques légitime la clause de l'entreprise la plus favorisée, le fournisseur devant aligner ses conditions générales et particulières de vente pour tous ses clients si les achats sont faits dans les mêmes conditions.

Enfin l'art. 36 § 3 de l'ordonnance de 1986 interdit de subordonner la vente d'un produit ou la prestation d'un service soit à l'achat concomitant d'autres produits, soit à l'achat d'une quantité imposée, soit à la prestation d'un autre service.

Cet art. 36 § 3 pose beaucoup de questions :

— d'abord, est-ce une disposition qui concerne les rapports fournisseur-distributeur ou une disposition qui concerne toute la distribution quel que soit le client ? Dans la mesure où l'art. 30 vise les mêmes faits mais dans les rapports distributeur-consommateur, on peut penser qu'il ne s'agit-là, dans l'art. 36-3 que des rapports fournisseur-distributeur. L'interprétation est d'importance puisque l'art. 36 § 3 ne permet de mettre en œuvre que la responsabilité civile de l'intéressé, alors que l'art. 30 entraîne une sanction pénale.

— l'art. 36 § 3 signifie-t-il qu'il est interdit à un fournisseur d'imposer la vente de toute une ligne de produit, le distributeur pouvant se contenter de ne référencer que quelques produits choisis dans cette ligne ? Si cette interprétation était retenue, cela pourrait peut-être remettre en cause certains contrats de distribution sélective qui imposent au distributeur de commercialiser tous les produits d'une même ligne.

— enfin, le fournisseur ne peut imposer une quantité minimale. La jurisprudence avait déjà estimé qu'un fournisseur ne pouvait refuser la vente au motif que la quantité demandée par le distributeur

était insuffisante (13), l'ordonnance de 1986 confirme cette jurisprudence, mais la sanction sera d'ordre purement civil.

Loin donc de résoudre les délicats problèmes relationnels qui se posent entre fournisseur et distributeur, l'ordonnance de 1986 soulève d'autres difficultés qui ne manqueront pas de donner lieu à contentieux.

Cependant, ce qui caractérise fondamentalement l'ordonnance de 1986 dans les rapports fournisseur-distributeur, c'est la dépenalisation des comportements. L'ordonnance de 1986 dépenalise, ce qui ne veut pas dire absence de sanction d'autant qu'il existe, nous l'avons vu, des amendes de type administratif prononcées par le conseil de la concurrence et la mise en cause de la responsabilité civile de l'auteur d'un comportement anti-concurrentiel. Cette dépenalisation ne sera pas aussi nette dans les relations du distributeur avec son client, le consommateur.

### II. — LES RELATIONS DISTRIBUTEUR-CONSUMMATEUR.

A l'origine, l'ordonnance de 1945 était essentiellement destinée à protéger le consommateur contre les pratiques de prix illicites et de nombreux décrets ou arrêtés avaient été pris sur le fondement de l'ordonnance de 1945, soit pour assurer l'information du consommateur, soit pour éviter des pratiques nuisibles au consommateur. Les ordonnances de 1945 et les arrêtés pris en application ne représentaient de fait qu'une partie de l'édifice juridique que constitue le droit de la consommation.

L'ordonnance de 1986, tente de concilier libéralisme et protection du consommateur et, apparemment elle y a réussi : les organisations de consommateurs paraissent avoir accueilli l'ordonnance de 1986 de manière favorable.

L'histoire retiendra certainement comme innovation la plus marquante la libération du prix de vente des produits et du prix des prestations de services mais tout aussi importante apparaît la liberté surveillée dans laquelle sont maintenues les diverses opérations de marketing.

#### A. — LA MISE EN LIBERTÉ DES PRIX DE VENTE.

Si les prix à la production avaient le plus souvent été libérés, depuis des années, les pouvoirs publics ont pesé de tout leur poids sur le prix de vente au consommateur de manière à ne pas augmenter de façon anarchique le coût du panier de la ménagère et à pouvoir afficher un taux d'inflation favorable. Mais l'ordonnance de 1986 parachève l'évolution commencée depuis 1984. L'art. 1<sup>er</sup> de l'ordonnance supprime le contrôle du prix de vente ; mais ce même article et d'autres dispositions de l'ordonnance permettent aux pouvoirs publics de maîtriser ce que l'on pourrait qualifier de libéralisme sauvage.

a) La liberté du prix d'achat par le distributeur trouve son corollaire dans la liberté du prix de vente des marchandises au consommateur.

Ainsi disparaissent, sauf quelques exceptions, les prix fixés par les pouvoirs publics de manière directe ou indirecte, ainsi que la détermination des marges bénéficiaires de tel ou tel produit.

Le prix de vente de la marchandise sera fixé par le libre jeu de la concurrence, ce qui autorise tacitement les relevés de prix chez les concurrents avec ajustement ou encore les campagnes publicitaires remboursant la différence de prix si le consommateur trouve un prix moins cher à qualité égale.

Parce que le prix de vente doit être déterminé par le libre jeu de la concurrence, l'ordonnance de 1986 maintient l'interdiction de fixation d'un prix minimum. L'art. 34 de l'ordonnance sanctionne d'une amende de 500 à 100 000 F le fait pour toute personne d'imposer directement ou indirectement un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de service ou à une marge commerciale.

Cet art. 34 diffère de l'art. 37-4<sup>o</sup> ancien sur trois points :

— tout d'abord, la sanction est beaucoup moins lourde puisqu'à une peine d'emprisonnement de deux ans et une amende pouvant aller jusqu'à 200 000 F on substitue une amende dont le maximum est de 100 000 F.

— ensuite le nouveau texte n'indique plus les moyens par lesquels le prix minimum peut être imposé, ce qui laissera plus de liberté au juge pour apprécier les éléments constitutifs du délit ; mais on peut considérer que l'infraction sera toujours constituée par les tarifs distribués par un fournisseur ou un syndicat ou toute autre organisation professionnelle.

— enfin, l'ordonnance de 1945 prévoyait la possibilité d'arrêtés de dérogation à l'interdiction de fixation de prix minimum, ce que l'ordonnance de 1986 ne reprend pas.

Mais si les prix à la consommation sont librement fixés par le distributeur, la liberté n'est cependant pas entière.

Le texte de l'ordonnance de 1986 prévoit explicitement deux limitations à la libre fixation des prix : l'intervention législative ou réglementaire, la prohibition de la vente à perte. Il faut y ajouter la surveillance des prix d'appel.

1) Les pouvoirs publics se réservent le droit d'intervenir dans la détermination de prix de vente au consommateur.

— C'est ce qui a eu lieu par exemple dans la loi Lang relativement au prix du livre, c'est ce qui est fait dans un certain nombre d'arrêtés validés à titre provisoire par le décret du 29 décembre 1986 qui n'intéressent pas directement la grande distribution (domaine de la santé ou du transport).

## doctrine

— Par ailleurs, le Gouvernement s'est réservé la possibilité d'intervenir par un retour au contrôle des prix. L'alinéa 3 de l'art. 1<sup>er</sup> de l'ordonnance pose cependant un certain nombre de conditions à l'intervention des pouvoirs publics : il faut une hausse excessive des prix ou une situation de crise ou de circonstances exceptionnelles ou une calamité publique ou une situation anormale du marché. Le Gouvernement est seul à apprécier les circonstances de son intervention après toutefois l'avis consultatif du Conseil national de la consommation. De plus les décisions gouvernementales sont soumises au contrôle du Conseil d'Etat qui pourra annuler le décret (et non plus l'arrêté) de fixation des prix. Lorsque le Gouvernement décide d'intervenir, il ne peut le faire que pour une durée maximum de six mois.

— Le Gouvernement a aussi la possibilité d'influer sur les prix par le jeu des taxes — fixation d'un taux plus ou moins favorable de T.V.A. ou taxes additionnelles comme sur le carburant.

— Enfin, on peut penser que des accords de régulation ou de lutte contre l'inflation pourront toujours être négociés entre le ministre des Finances et des branches professionnelles (14). Certes, le Gouvernement n'aura plus à autoriser une augmentation de prix en échange de concessions relatives au service rendu par le distributeur, mais il dispose d'autres possibilités d'action pour favoriser ces accords de régulation.

L'ordonnance de 1986 permettra, malgré son libéralisme, de contrôler les prix tout comme l'ordonnance de 1945 permettait, malgré son dirigisme, de les libérer. Tout dépend de la manière dont elle sera appliquée par le ministre de l'Economie et des Finances, en particulier de la façon dont il appréciera la notion de hausses excessives.

Deux différences importantes cependant : le principe étant celui de la libération des prix, le producteur ou le distributeur n'auront plus l'obligation de « monter à Paris » pour négocier le prix d'un produit nouveau ou une hausse de ce prix et cela devrait entraîner un bouleversement des mentalités. Par ailleurs, le Gouvernement agira sous le contrôle de la juridiction administrative, celle-ci pouvant estimer que les circonstances prévues aux textes pour la publication d'un décret relatif au contrôle des prix ne sont pas réunies.

2) La deuxième entorse au principe de la libre détermination du prix est le maintien de l'interdiction de la vente à perte.

L'ordonnance de 1986 ne change rien à la loi du 2 juillet 1963, à l'exception, mais elle est d'importance, de la modification de la définition de la vente à perte et de la sanction pénale qui est ramenée à une amende de 5 000 à 100 000 F.

La vente à perte se définissait jusqu'ici comme la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix

d'achat effectif majoré des taxes sur le chiffre d'affaires afférentes à cette revente. Le prix d'achat effectif s'entend, disait la loi de 1963, déduction faite des rabais ou remises de toute nature consenties par le fournisseur au moment de la facturation.

L'art. 34 de l'ordonnance de 1986 donne une nouvelle définition du prix d'achat effectif : « le prix d'achat effectif est présumé être le prix porté sur la facture d'achat, majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et le cas échéant du prix du transport ». Il est donc possible de confirmer l'interprétation qui avait été donnée antérieurement (15). Le prix d'achat effectif se calcule indépendamment des rabais, remises ou ristournes qui interviennent hors facturation, par exemple les remises de fin de période ou de fidélité. En revanche, la nouvelle définition inclut dans le calcul du prix d'achat effectif le coût du transport et les taxes spécifiques auxquels le texte antérieur ne faisait pas même allusion. La vente à perte reste autorisée dans les mêmes cas que précédemment.

3) Enfin, troisième limitation à la liberté des prix : la surveillance des prix d'appel. Déjà, pour l'ordonnance de 1945, le prix d'appel en tant que tel n'était pas punissable dès lors qu'il ne portait pas atteinte à un arrêté de taxation ou à un texte fixant le taux d'un rabais (pour les livres). A fortiori, depuis l'ordonnance de 1986, ce prix d'appel ne sera plus punissable sous deux réserves :

— qu'il ne constitue pas une vente à perte ; il appartiendra aux agents de la Direction de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes de vérifier qu'il n'y a pas vente à perte, et ceci le plus souvent sur plainte d'un concurrent...

— qu'il ne relève pas de la publicité de nature à induire en erreur. La jurisprudence a en effet admis que l'infraction était constituée lorsque le distributeur n'avait pas un stock suffisant pour répondre dans des délais raisonnables à une demande correspondant à l'importance de l'action publicitaire qu'il a lancée.

Mais dans un régime de liberté des prix, il sera tout à fait loisible au distributeur de compenser le manque à gagner sur le produit d'appel par une augmentation d'autres produits, la dérive des ventes demeure possible.

Avec le prix d'appel, il s'agit déjà des opérations de marketing qui, avec l'ordonnance de 1986, demeurent en liberté surveillée.

### B. — LE MAINTIEN EN LIBERTÉ SURVEILLÉE DES OPÉRATIONS DE MARKETING.

L'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 accorde, à la différence de l'ordonnance de 1945, une place à part aux mesures relatives à la protection du consommateur. Trois articles viennent reprendre et

modifier des dispositions antérieures qui avaient fait l'objet de textes législatifs ou réglementaires. Ces trois articles peuvent se résumer en deux idées : l'ordonnance de 1986 renforce l'obligation d'information du consommateur et limite les opérations de promotions.

#### a) Renforcement de l'obligation d'information du consommateur.

L'art. 28 de l'ordonnance impose, sous forme de principe, ce qui était épars dans différents arrêtés :

« tout vendeur de produit ou tout prestataire de services doit, par voie de marquage, d'étiquetage, d'affichage ou par tout procédé approprié, informer le consommateur sur les prix, les limitations éventuelles de la responsabilité contractuelle et les conditions particulières de la vente selon les modalités fixées par arrêté du ministre de l'Economie après consultation du Conseil national de la consommation ».

En ce qui concerne la publicité des prix, on peut considérer que les arrêtés relatifs au marquage, à l'étiquetage et à l'affichage des prix sont maintenus puisque le texte de l'art. 28 de l'ordonnance de 1986 reprend partiellement le texte de l'art. 33 de l'ordonnance de 1945. C'est d'ailleurs le sens d'un communiqué du ministre des Finances, publié au BOCC du 3 décembre. Pour les autres arrêtés, un arrêté 86-63/A, qui est d'ailleurs contestable dans la forme, maintient certaines mesures de publicité du prix du lait, du pain et des produits de viennoiserie et des carburants.

En vertu du décret du 29 décembre 1986, les infractions à ces arrêtés sont punissables d'une amende de 1 200 F à 3 000 F, le décret validant les arrêtés pris en application de l'ordonnance de 1945 en matière de publicité des prix.

L'art. 28 vise également les éventuelles limitations de la responsabilité contractuelle et les conditions spécifiques de la vente. Il faudrait ici attendre les dispositions des arrêtés qui seront peut-être publiés, mais il faut déjà rappeler que, en vertu du décret du 24 mars 1978 relatif aux clauses abusives, il n'est pas possible à un vendeur professionnel d'éliminer la garantie légale des vices cachés.

b) Les art. 29 et 30 reprenant ce qui existait déjà antérieurement relativement aux opérations promotionnelles mais en modifiant quelque peu les éléments constitutifs de l'infraction et la sanction.

Les ventes avec primes demeurent interdites sauf pour des objets de faible valeur ou des objets de même nature que l'objet principal. La valeur de l'objet-prime est déterminée par l'art. 23 du décret du 29 décembre 1986 : 7 % du prix net si le prix de l'objet vendu est inférieur à 500 F, 30 F plus 1 % du prix si le prix de l'objet vendu est supérieur à 500 F mais avec un plafond de 350 F (17). L'art. 24 du décret ne considère pas comme prime :

## doctrines

— le conditionnement habituel du produit, les biens, produits ou prestations de services indispensables à l'utilisation normale du produit ou du bien faisant l'objet de vente (18),

— les prestations de service après-vente (19) et les facilités de stationnement,

— les prestations de services attribuées gratuitement si ces prestations ne sont pas habituellement l'objet d'un contrat et sont dépourvues de valeur marchande.

L'art. 29 reprend aussi l'interdiction des ventes par lots ou ventes jumelées et ceci dans des termes quasi identiques à ceux de l'ordonnance de 1945. La jurisprudence antérieure demeure donc valable à savoir que l'infraction n'est constituée que dans le cas où le consommateur ayant voulu acquérir un seul article du lot s'est vu refuser la vente et s'est ainsi trouvé dans l'obligation d'acheter le total pour acquérir le produit convoité (20). La Cour de cassation a aussi admis la possibilité de procéder à la vente groupée de produits de pâtisserie ou de boucherie conditionnés en lots de plusieurs unités (21).

Enfin, l'art. 29 interdit le refus de vente au consommateur sauf motif légitime et contrairement à ce qui existe dans les rapports entre distributeur et fournisseur, ce refus de vente au consommateur est une contravention au même titre que la vente avec prime ou la vente jumelée.

Ces infractions sont punissables d'une amende de 1 200 à 3 000 F. En cas de récidive l'amende pourra être portée à 6 000 F.

L'ordonnance de 1986 n'a rien changé aux autres règles applicables en matière de promotion des ventes (soldes, déballage, loteries, jeux, concours...).

Ainsi l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 va-t-elle modifier le système de la distribution en France mais sans la révolutionner.

Le nouveau visage de la distribution sera en fait celui que les participants de la distribution : les producteurs, les dis-

tributeurs, les consommateurs, lui donneront. Un texte législatif ou réglementaire ne peut à lui seul modifier les comportements, il n'est qu'une mesure incitative pour insuffler un esprit nouveau. Il faudra, mais gageons que ce ne sera pas très difficile, que les producteurs et les distributeurs se fassent au jeu de la liberté des prix. Quant au libre jeu de la concurrence qui est le garde-fou incontournable à la liberté des prix, il va devenir l'arme du consommateur averti. La publicité comparative, qui a été admise par la Cour de cassation (22) sera, à cet effet, d'une importance considérable. Mais une confrontation plus régulière entre les associations de consommateurs et les agents de la distribution a bien montré que les intérêts de la distribution et ceux des consommateurs ne peuvent rester longtemps contradictoires, sauf à nécessiter le retour à un régime de contrôle.

L'ordonnance de 1986 se caractérise, dans son esprit, par une certaine modération dans le changement, liée sans doute au risque grave que constituerait actuellement pour notre pays un dérapage des prix. Producteurs et distributeurs sauront, n'en doutons pas, s'en inspirer pour bien gérer leur nouvelle liberté et donner un contenu existentiel à la règle de droit.

(1) Conférence prononcée à la Chambre de commerce de Poitiers le 20 janvier 1987 dans le cadre du cycle de conférences de l'École supérieure de commerce.

(2) *Gaz. Pal.* 1985.1.225.

(3) Dans une déclaration à la presse, le ministre du Commerce et de l'Artisanat a dit qu'il n'était question ni d'abroger la loi Royer ni d'en modifier les seuils d'intervention.

(3 bis) Depuis la rédaction de cet article la loi a été déclarée non conforme à la constitution. Un nouveau projet de loi sera présenté à une prochaine session parlementaire.

(4) Rapport de la Commission de la concurrence 1985, p. 12. Voir aussi les avis publiés au BOCC du 29 janvier postérieurement à la rédaction de cet article.

(5) Sur les ententes et actions concertées, nous renvoyons aux manuels en particulier à celui de M. Azéma « Le droit français de la concurrence », coll. *Thémis*.

(6) Sur le refus de vente et l'indisponibilité juridi-

que avant la réforme de 1986, voir Raymond « Droit de la distribution » éd. Delmas 1985. Ch. B.

(7) Il est à noter que le droit européen ne connaît pas le refus de vente mais selon une décision de la Cour de justice des Communautés européennes du 10 juillet 1980 (*Gaz. Pal.* 1981.1.177) « Le droit communautaire ne fait pas obstacle à l'application des dispositions nationales interdisant le refus de vente même lorsque les contrats invoqués pour justifier ce refus ont fait l'objet d'un classement de la part de la commission »

(8) Cass. crim. 6 janvier 1981 (*Gaz. Pal.* 1981.2.608)

(9) Selon l'art. 36, l'action peut être intentée « par toute personne ayant un intérêt, par le Parquet, par le ministre chargé de l'Économie ou par le président du Conseil de la concurrence » Si l'intérêt du ministère public était évident devant une juridiction répressive, on voit mal quel est son intérêt devant une juridiction civile et sur quel fondement sa demande pourra être déclarée recevable. L'État pourra-t-il obtenir des dommages-intérêts ? Lorsqu'une entreprise privée aura refusé la vente à une autre entreprise privée ?

(10) Circulaire du 10 janvier 1978 (*J.O.* 12 janvier 1978).

(11) Circulaire Delors relative à la transparence tarifaire du 18 mai 1984 (*J.O.* 23 mai 1984).

(12) La jurisprudence rendue en matière de pratiques discriminatoires sous l'empire de l'ordonnance de 1945 paraît pouvoir être maintenue voir en particulier Paris 1<sup>er</sup> mai 1983 (*J.C.P.* 1984.20314 « *Parliani* ») ; Paris 2 juillet 1985 (*Gaz. Pal.* 1985.2.605).

(13) Cass. crim. 9 janvier 1963 (*J.C.P.* 1963.13063).

(14) Le BOCC du 20 janvier publie d'ailleurs des engagements de lutte contre l'inflation agréés postérieurement à la publication de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986.

(15) G. Raymond « Droit de la distribution » *op. cit.* p. 11.

(16) Rennes 16 janvier 1976 (*J.C.P.* 1977.II.18703, note Geoffroy) ; Cass. crim. 2 décembre 1980 (*Rev. conc.* 1981, n° 15, p. 15).

(17) L'art. 23 du décret du 29 décembre 1986 reprend l'obligation de marquage de manière apparente et indélébile du nom, de la dénomination, de la marque, du sigle ou du logo de la personne intéressée à l'opération de publicité, mais il n'est plus stipulé que l'inscription doit être lisible dans la position normale d'utilisation.

(18) Sur la notion de conditionnement habituel, Cass. crim. 7 avril 1967 (*Gaz. Pal.* 1967.1.330).

(19) V. Grenoble 20 juin 1979 (*Gaz. Pal.* 1979.2.513, note Roubach).

(20) Cass. crim. 4 décembre 1968 (*J.C.P.* 1969.15981, note Guérin).

(21) Cass. crim. 20 octobre 1984 (*J.C.P.* 1985.20489).

(22) Cass. com. 22 juillet 1986.

## MEMENTO — FORMULAIRE DES FORMALITES

Entreprises artisanales et commerciales — Sociétés civiles et commerciales

par Raymond ALLOU

Coédition LITEC — Gazette du Palais

En vente à LITEC, 27, place Dauphine, 75001 Paris — Prix : 180 F

12 Mai 1986

### NOTE SUR LES RELATIONS ENTRE PRODUCTEURS ET DISTRIBUTEURS

I- Dans tous les pays développés la concentration rapide du commerce a posé en termes nouveaux les relations entre producteurs et distributeurs. Pourtant nulle part ailleurs dans le Monde la situation n'est aussi détériorée que dans notre pays.

Il existe à cela une raison. S'agissant des pratiques individuelles en matière de concurrence les pouvoirs publics français sont restés passifs au nom de la politique de l'indice des prix.

Bien que suffisamment clairs et précis les articles 37 et 38 de la loi Royer n'ont été suivis d'aucun effet malgré deux textes d'application : la circulaire Scrivener de 1978 et la circulaire Delors de 1984. Pire, certains accords imposés au commerce par l'administration ont contribué à l'aggravation du désordre en institutionnalisant les pratiques discriminatoires. L'interdiction de vente à perte a pu être tournée impunément. Par contre l'interdiction du refus de vente a été fermement maintenue. Cette notion obsolète qui n'avait de sens qu'en période de pénurie devrait être abandonnée car elle a causé beaucoup de tort aux seules productions françaises (elle est à peu près inapplicable aux importations).

II- Devant la carence des pouvoirs publics, les professionnels ont essayé à diverses reprises de mettre sur pieds un dispositif cohérent. Ces tentatives n'ont pas abouti à des résultats positifs en raison des aspects divergents des intérêts en cause. Par contre elles ont permis de dégager les grandes lignes de solutions possibles.

1- Il faut fixer des règles simples mais rigoureuses.  
Les principes suivants devraient être retenus :

- Les prix et les conditions de vente sont libres et fixés sous la responsabilité du fabricant.
- Le principe de non discrimination est absolu. A conditions matérielles de vente identiques doivent correspondre des conditions financières identiques.
- Le principe de transparence des conditions de vente est le garant du respect de la non discrimination.

.../...

Le cas de la coopération commerciale a été traité à la fois par la circulaire Delors et la Circulaire Scrivener. Retenons de ces textes que les services rendus par le distributeur doivent être "réels et bien identifiables", et qu'il ne peut s'agir que de correctifs d'une "incidence limitée". Il reste donc à traduire ces considérations en termes concrets. C'est un point essentiel si l'on ne veut pas voir anéanti l'ensemble du dispositif.

### 2- Il faut réduire les délais de paiement.

A l'heure actuelle les produits alimentaires sont payés avec des délais de paiement anormalement longs qui ne sont justifiés par aucune considération technique. Cette situation génère des frais financiers très lourds pour les entreprises industrielles. Elle est donc un facteur d'inflation. Seuls les produits alimentaires périssables et les boissons alcooliques ayant supporté des droits de consommation bénéficient de la protection de la loi qui oblige le paiement dans un délai de 30 jours suivant la fin du mois de livraison. Ce délai devrait être la règle pour l'ensemble des produits alimentaires, sans exception.

### 3- Une intervention ferme de la puissance publique est indispensable pour une remise en ordre.

La circulaire Fontanet de 1960 rappelait déjà que la pratique habituelle de conditions de vente discriminatoires constituait un délit. Les interdictions édictées par les articles 37 et 38 de la loi Royer étaient sans ambiguïté et il est très regrettable qu'ils aient été abrogés. Le dispositif de la loi du 30 Décembre 1985 est à cet égard beaucoup plus ambigu.

Enfin la seule possibilité du recours aux tribunaux par la partie qui s'estime lésée serait illusoire. Il est impensable qu'en l'état actuel de la concentration commerciale, le fournisseur puisse assigner son client en justice pour avoir cherché à obtenir des avantages dérogatoires.

Dans la pratique il est clair que c'est seulement la puissance publique qui pourra diligenter des actions. Si compétence est donnée à la Commission de la Concurrence, celle-ci devrait devenir une véritable juridiction et en tout état de cause avoir capacité de se saisir proprio motu des infractions constatées.

*On peut au nom de la déréglementation vouloir refuser l'intervention de l'Etat. Dans ces conditions il faudrait aller au bout du raisonnement et abolir la législation des ententes ce qui serait absurde. Le libéralisme n'est pas l'anarchie. Dans une Société de droit, il faut des règles.*

*En matière de relations commerciales ces règles sont connues. La future loi sur la concurrence n'aura pas besoin d'innover, mais seulement de codifier. Encore faudra-t-il qu'existe la volonté d'appliquer la loi.*

*Francis LEPATRE*

# ANIA

ASSOCIATION NATIONALE DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES

sys/sr - n° K 16-86

---

1<sup>er</sup> Décembre 1986

## NOUVEAU DROIT DE LA CONCURRENCE

---

*L'abrogation des ordonnances du 30 Juin 1945 et le principe de liberté des prix instauré par la nouvelle ordonnance constituent à l'évidence un tournant fondamental pour la gestion des entreprises et pour le fonctionnement de notre économie.*

*Cette réforme peut être analysée de deux points de vue : celui des institutions et celui des nouvelles règles du jeu qui sont établies.*

*Du côté des institutions, le bouleversement est lié au dessaisissement de l'autorité administrative et politique de ses pouvoirs de surveillance du marché et de l'état de concurrence au profit du Conseil de la Concurrence.*

*Quant aux nouvelles règles du jeu, la nouveauté tient avant tout au fait qu'elles pourraient désormais s'appliquer au commerce.*

### *I- Les institutions*

---

#### *A- Le Conseil de la Concurrence*

*Le Conseil de la Concurrence, nouvelle autorité à caractère administratif, sera composé de 16 membres nommés pour 6 ans, dont 7 parmi les magistrats du Conseil d'Etat de la Cour de Cassation, de la Cour des Comptes ou des autres juridictions administratives et judiciaires, 4 à raison de leur compétence et 5 parmi les personnalités représentatives de la production, de la distribution, des services ou des professions libérales.*

.../...

Son rôle consiste à surveiller le marché et, le cas échéant, à sanctionner les abus provenant d'opérateurs en mesure d'exercer une influence sur celui-ci. Il est conforté par l'élargissement de la saisine ouverte aux entreprises directement lésées (1), par le principe d'auto-saisine et par l'élargissement des compétences du nouveau Conseil, aux pratiques anticoncurrentielles du commerce (nouvelle définition des ententes).

Le recours de ses décisions est ouvert devant le Conseil d'Etat dans les deux mois. Il s'agit d'un recours de pleine juridiction. Il est non suspensif.

#### **B- Le pouvoir politique et le contrôle des concentrations**

Par rapport à la situation ancienne, la distinction des rôles est beaucoup plus nette. Le pouvoir politique se réserve d'apprécier en termes d'opportunité politique et sociale, aux vues d'un bilan économique qu'il peut demander au Conseil de la Concurrence de dresser, du bien-fondé des concentrations dans le commerce comme dans l'industrie. Au Conseil de la Concurrence, revient de surveiller l'état de concurrence du marché.

#### **C- Les pouvoirs de la DGCCRF**

L'administration conserve un domaine qui est loin d'être négligeable et qui touche en premier lieu la surveillance de la "transparence du marché".

Cette tâche comporte l'élaboration et le contrôle des textes sur l'étiquetage et la publicité des prix au consommateur, et le contrôle des dispositions concernant la facturation. Elle vérifie le respect de l'obligation de communication des barèmes.

En matière de concurrence stricto sensu, lui revient également l'élaboration des décrets d'exemption que prévoit l'ordonnance pour certaines ententes ou accords susceptibles de constituer un progrès économique et notamment d'améliorer la gestion des PME.

Bien que ces décrets doivent être pris sur avis conforme du Conseil de la concurrence, il y a là incontestablement une source de conflits possibles avec la nouvelle autorité.

L'administration mène en outre les enquêtes nécessaires à la recherche des infractions aux règles de la concurrence, soit à la demande du Conseil, soit à celle du Ministre de l'Economie, soit de son propre chef, et à la recherche des délits pénaux qui subsistent. Elle perd en revanche son pouvoir de transaction.

.../...

---

(1) La saisine demeure ouverte aux organisations professionnelles et de consommateurs.

#### D- Les sanctions

Les sanctions, sous forme d'amendes, peuvent être prononcées soit par le Ministre s'il s'agit de concentration, soit par le Conseil de la Concurrence s'il s'agit de pratiques anticoncurrentielles ayant une incidence sur l'état du marché. Les réparations ou les peines sont fixées ou prononcées soit par les tribunaux civils s'il s'agit de discriminations non liées à un abus de position dominante, ou à un abus de puissance, soit par le juge pénal s'il s'agit de délits ou de personnes physiques ayant pris une part personnelle et frauduleuse à des pratiques anticoncurrentielles affectant le marché.

## II- Les nouvelles règles du jeu

### A- Les pratiques anticoncurrentielles

On constate une atténuation de la distinction entre les pratiques individuelles et les pratiques collectives.

Tous les abus, qu'ils soient liés à une position dominante, à l'exploitation abusive de l'état de dépendance d'un partenaire ou à une action concertée entre groupes ou entreprises, sont de la compétence du Conseil de la Concurrence.

Il faut souligner à cet égard la nouvelle définition des ententes pouvant affecter le marché. Est prohibée toute limitation de l'accès au marché, tout obstacle à la fixation des prix par le libre jeu des marchés, qu'il s'agisse de favoriser artificiellement la hausse ou la baisse, tout limitation de la production des investissements, etc...

Est considérée comme un abus de position dominante ou l'exploitation d'un état de dépendance, la rupture des relations commerciales au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées. Il y a donc désormais parallélisme entre le dérèglement abusif et le refus de vente abusif.

### B- Les relations commerciales stricto sensu

Dans les relations commerciales, la discrimination doit en principe être justifiée par des contreparties réelles. Engage également la responsabilité de son auteur le fait de pratiquer des modalités de vente discriminatoires.

Une action en réparation peut être ouverte devant les juridictions civiles compétentes.

Deux autres dispositions essentielles du projet d'ordonnance concernent la vente à perte et la facturation.

Le seuil présumé de la vente à perte est le prix d'achat effectif porté sur la facture, plus les taxes, ~~moins~~, le cas échéant, le prix du transport. <sub>(lu)</sub>

L'exception d'alignement, telle que prévue par la loi de finances du 2 Juillet 1963 (prix légalement pratiqué dans la zone de chalandise) est maintenue, de même que les autres exceptions (produits périssables notamment).

Quant à la facturation, l'ordonnance prévoit qu'elle doit mentionner le prix unitaire et tous les rabais, remises, ristournes dont le principe est acquis et le montant chiffirable lors de la vente. Cette définition laisse place à beaucoup d'interrogations.

### C- Les concentrations

Le seuil de surveillance des concentrations, désormais, est double. Il peut s'agir d'une opération affectant 25 % des ventes sur le marché de biens ou produits substituables ou sur une partie substantielle du marché, ou d'une opération portant sur un chiffre d'affaires hors taxes de 7 milliards de F. à condition que deux des entreprises concernées aient un chiffre d'affaires d'au moins 2 milliards de F.

Selon l'ordonnance, la concentration résulte :

- du transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens d'une entreprise,
- de tout acte permettant à une entreprise ou à un groupe d'entreprises d'exercer une influence déterminante sur une ou plusieurs autres.

### III - Les sanctions

---

Les sanctions aux nouvelles règles du jeu concernant les pratiques qui affectent le marché sont très lourdes : 5 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisés en France, 10 MF pour les personnes autres que les entreprises. Il en va de même pour le non respect d'injonctions consécutives à une concentration.

En contrepartie, les garanties offertes aux agents économiques sont renforcées par le caractère contradictoire assez poussé des procédures observées par le Conseil de la Concurrence et même par le Ministre de l'Economie en matière de concentration. Le contrôle du juge est prévu sur toutes les opérations d'enquêtes lourdes (perquisitions et saisies) menées par l'administration de son propre chef ou pour le compte du Conseil de la Concurrence (ordonnance du tribunal de grande instance nécessaire pour effectuer une enquête, opération elle-même effectuée sous la surveillance du juge).

Ann... à l'ircu... e K... 86... l.1...  
EXTRAITS DE L'ORDONNANCE RELATIVE A LA LIBERTE DES PRIX  
ET DE LA CONCURRENCE

ENTENTES

Article 7.-Sont prohibées, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions notamment lorsqu'elles tendent à :

- 1) limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;
- 2) faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;
- 3) limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;
- 4) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

Article 10.- Ne sont pas soumises aux dispositions des articles 7 et 8 les pratiques :

- 1) qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application ;
- 2) dont les auteurs peuvent justifier qu'elles ont pour effet d'assurer un progrès économique et qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, sans donner aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause. Ces pratiques ne doivent imposer des restrictions à la concurrence que dans la mesure où elles sont indispensables pour atteindre cet objectif de progrès.

Certaines catégories d'accords, notamment lorsqu'ils ont pour objet d'améliorer la gestion des entreprises moyennes ou petites, peuvent être reconnues comme satisfaisant à ces conditions par décret pris après avis conforme du Conseil de la Concurrence.

RELATIONS COMMERCIALES

Article 31.-Tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation.

Le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation du service. L'acheteur doit la réclamer. La facture doit être rédigée en double exemplaire. Le vendeur et l'acheteur doivent en conserver chacun un exemplaire.

La facture doit mentionner le prix unitaire des produits vendus et des services rendus ainsi que tous rabais, remises ou ristournes dont le principe est acquis et le montant chiffrable lors de la vente ou de la prestation de service, quelle que soit la date de règlement.

Toute infraction aux dispositions du présent article sera punie d'une amende de 5 000 à 100 000 Francs.

Article 32.- Le I de l'article 1er de la loi de finances n° 63-628 du 2 juillet 1963 est remplacé par les dispositions suivantes :

"Est puni d'une amende de 5 000 à 100 000 Francs, le commerçant qui revend un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif. Le prix d'achat effectif est présumé être le prix porté sur la facture d'achat, majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et, le cas échéant, du prix du transport".

Article 36.- Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

- 1) de pratiquer, à l'égard d'un partenaire économique, ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles en créant, de ce fait, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence ;
- 2) de refuser de satisfaire aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de service, lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles sont faites de bonne foi et que le refus n'est pas justifié par les dispositions de l'article 10.
- 3) de subordonner la vente d'un produit ou la prestation d'un service, soit à l'achat concomitant d'autres produits, soit à l'achat d'une quantité imposée, soit à la prestation d'un autre service.

L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente par toute personne justifiant d'un intérêt, par le Parquet, par le ministre chargé de l'économie ou par le président du Conseil de la concurrence, lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article.

Le président de la juridiction saisie peut, en référé, enjoindre la cessation des agissements en cause ou ordonner toute autre mesure provisoire.

## CONCENTRATIONS ECONOMIQUES

Article 38.- Toute concentration ou tout projet de concentration de nature à porter atteinte à la concurrence notamment par création ou renforcement d'une position dominante peut être soumis, par le ministre chargé de l'économie, à l'avis du Conseil de la Concurrence.

Ces dispositions ne s'appliquent que lorsque les entreprises qui sont parties à l'acte ou qui en sont l'objet ou qui leur sont économiquement liées ont soit réalisé ensemble plus de 25% des ventes, achats ou autres transactions sur un marché national de biens, produits ou services substituables ou sur une partie substantielle d'un tel marché, soit totalisé un chiffre d'affaires hors taxes de plus de sept milliards de Francs, à condition que deux au moins des entreprises parties à la concentration aient réalisé un chiffre d'affaires d'au moins deux milliards de francs.

Article 39.- La concentration résulte de tout acte, quelle qu'en soit la forme, qui emporte transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens, droits et obligations d'une entreprise ou qui a pour objet, ou pour effet, de permettre à une entreprise ou à un groupe d'entreprises d'exercer, directement ou indirectement, sur une ou plusieurs autres entreprises une influence déterminante.

Article 40.- Tout projet de concentration ou toute concentration ne remontant pas à plus de trois mois peut être soumis au ministre chargé de l'économie par une entreprise concernée. La notification peut être assortie d'engagements. Le silence gardé pendant deux mois vaut décision tacite d'acceptation du projet de concentration ou de la concentration ainsi que des engagements qui y sont joints. Ce délai est porté à six mois si le ministre saisit le Conseil de la concurrence.

ANNEXE 2

ANNEXESIntroduction

Les trois annexes ci-jointes décrivent l'état d'avancement concernant le programme d'achèvement du marché intérieur et le calendrier du Livre blanc et prennent en considération les développements depuis juin 1985.

- Annexe I : décrit les propositions incluses dans le calendrier du Livre blanc qui ont été adoptées par la Commission et le Conseil jusqu'au 1er mai 1987.
- Annexe II : décrit les propositions soumises par la Commission au Conseil et au Parlement et qui n'ont pas encore été adoptées par le Conseil.
- Annexe III : décrit les propositions de la Commission qui doivent encore être présentées au Conseil et au Parlement dans le contexte de l'achèvement du marché intérieur.

ANNEXE I  
1.5.87

INITIATIVES ET PROPOSITIONS PREVUES DANS LE LIVRE BLANC ADOPTÉES  
PAR LA COMMISSION ET LE CONSEIL A LA DATE DU 30-4-1987

---

La présente liste contient les propositions figurant dans l'annexe du Livre Blanc sur l'Achèvement du marché intérieur qui ont été adoptées, ou partiellement adoptées par la commission et le Conseil à la date du 30 avril 1987. La numérotation concerne les 55 propositions déjà adoptées par le Conseil (4 décisions ont été prises sous le No 7).

Les propositions partiellement adoptées devront faire l'objet de décisions supplémentaires du Conseil.

Les commentaires concernent les dates de mise en oeuvre des décisions et les dérogations éventuelles.

---

DOMAINE	DATE PREVUE D'ADOPTION PAR LE CONSEIL
---------	---

---

PREMIERE PARTIE :  
E L I M I N A T I O N   D E S   F R O N T I E R E S  
P H Y S I Q U E S

1. CONTROLE DES MARCHANDISES

1. Contrôles divers

<p>1. Admission en franchise du carburant contenu dans les réservoirs des véhicules automobiles utilitaires: autocars et camions COM(84)171 et COM(86)383</p>	<p>partiellement adopté 8/7/85 Dir. 85/347 (autocars) JO L.183 du 16.7.85</p>
---	---

Commentaires

Entrée en vigueur: 1.10.1985

La proposition a été modifiée par le COM(86)383 (camions)

---

<p>2. Document administratif unique (DAU) Suivi (pays tiers)</p>	<p>Adopté 8/7/85 Règlement 1900/85 et 1901/85 JO L.179 du 11/7/85</p>
--	---

Commentaires

Entrée en vigueur: 1.1.88

---

- 
- |  |   |
|--|---|
| 3. Suppression des frais de présentation en douane | Adopté 9/6/86<br>règlement<br>1797/86<br>JO.L.157 du<br>12/6/86 |
|--|---|

Commentaires

Entrée en vigueur: 1.1.88

Il y a des dérogations pour l'Espagne et le Portugal

- 
- |  |   |
|--|---|
| 4. Introduction de postes frontières commun ("banalisation")<br>COM(86)524 | partiellement<br>adopté 1/12/86<br>(l'aspect TIR)<br>Rég. 3690/86<br>JO L.341 du<br>4/12/86 |
|--|---|

Commentaires

Entrée en vigueur: 1.7.87; pas de dérogations prévues

---

2. Contrôles vétérinaires et phytosanitaires

- 
- |  |   |
|--|---|
| 5. Production et commercialisation du lait | adopté 5/8/85<br>Dir.85/397<br>JO L.226 du<br>24/8/85 |
|--|---|

Commentaires

Entrée en vigueur: 1.1.89

- 
- |   |   |
|---|---|
| 6. Animaux vivants de l'espèce bovine:<br>modification des directives d'éradication pour assurer l'éradication complète de la tuberculose et de la leucose dans tous les Etats membres, y compris le Portugal et l'Espagne. | adopté 22/12/86<br>Dec.87/58<br>JO L24 et L32<br>27/1/87 et<br>3/2/87 |
|---|---|

Commentaires

Les Etats membres doivent élaborer des plans et les soumettre à la Commission 9 mois après la ratification de la Décision; la Commission examinera les plans et les approuvera selon la procédure du Comité Permanent "Vétérinaire". Les Etats membres mettront en application les dispositions nationales requises pour la mise en vigueur des programmes d'éradication, dans les délais fixés par la Commission dans sa décision d'approbation.

---

---

7. Animaux vivants de l'espèce porcine: modifier intensifier et étendre les directives concernant l'éradication de la peste porcine classique dans l'ensemble de la Communauté et de la peste porcine africaine en Sardaigne, en Espagne et au Portugal COM(86)555	partiellement adopté (l'aspect peste porcine africaine) 16/12/86 Décisions 86/649(Portugal) et 86/650 (Espagne) JO L.382 du 31/12/86 fièvre porcine classique : aspects financiers et autres mesures - 7/4/87; Décisions 87/230 et 87/231 JO L.99 du 11/4/87
--	---

Commentaires

Concernant la Décision 86/649 le Portugal soumettra un plan renforcé pour l'éradication de la peste porcine africaine et la restructuration des fermes d'élevage de porcs.  
Concernant la Décision 86/650 l'Espagne soumettra aussi un plan renforcé consacré aux domaines d'éradication susmentionnés. Il n'y a pas d'échéances précises mentionnées dans les décisions. La Commission doit approuver ces plans selon la procédure du Comité Permanent "Vétérinaire", qui prévoit des délais précis, et doit suivre les développements concernant la mise en oeuvre du plan d'éradication. (rapport doit être fait au Comité au moins une fois par an). Décision 87/230 : entrée en vigueur à partir du 1/1/87. Décision 87/231 : les Etats membres doivent prendre les mesures nécessaires au plus tard le 31/12/87 et en informer la Commission.

---

8. Stimulateurs de croissance	adopté 10/7/85 et 21/12/85 Directives 85/358 et 85/649 JO L.191 du 23/7/85 et JO L.382 du 31/12/85
-------------------------------	--

Commentaires

Entrée en vigueur: 1.1.87 pour la Dir. 85/358  
1.1.88 pour la Dir. 85/649

---

---

9. Contrôles microbiologiques (viande de volaille, viande rouge)	Adopté 12/6/85 Dir. 85/323 et 85/324 JO L.168 du 28/6/85
--	--

Commentaires

Entrée en vigueur de la Dir. 85/323: date pas encore fixée  
85/324: " "

---

10. Examen médical du personnel	Adopté le 12 et 20/6/85 Dir. 85/325, 85/326 et 85/327 JO L.168 du 28/6/85
---------------------------------	---

Commentaires

Entrée en vigueur de la Dir. 85/325: 1/1/86  
85/326: 1/1/86  
85/327: 1/1/86

---

11. Résidus des antibiotiques	adopté 16/9/86 Dir. 86/469 JO.L.275 du 24/9/86
-------------------------------	---

Commentaires

Entrée en vigueur: 1/4/86; 31/12/87; 31/12/88

---

12. Contrôle des résidus	Adopté 16/9/86 Dir. 86/469 JO L.275 du 24/9/86
--------------------------	---

Commentaires

Entrée en vigueur: 1/4/86; 31/12/87; 31/12/88

---

13. Peste porcine	Adopté 12/6/85 Dir. 85/320; 85/321 et 85/322; JO L.168 du 28/6/85
-------------------	---

Commentaires

Entrée en vigueur: Dir 85/320 1/1/96  
85/321 1/1/96  
85/322 1/1/96

---

14. Lutte contre la fièvre aphteuse	Adopté 18/11/85 Dir. 85/511 JO L.315 du 26/11/85
-------------------------------------	---

Commentaires

Entrée en vigueur: 1/1/87

---

15. Proposition modifiant la Directive 77/93 (phytosanitaire) COM(84)288	Partiellement adopté 28/2/85 Dir.85/173 JO L.65 du 5/3/85
<u>Commentaires :</u> Entrée en vigueur: 1/3/85	
16. Proposition concernant la fixation de la teneur maximale en résidus de pesticides des céréales et des aliments d'origine animale	Adopté 24/7/86 Dir. 86/362 et 86/363 JO L.221 du 7/8/86
<u>Commentaires :</u> Entrée en vigueur: 30/6/88	
17. Proposition modifiant la directive 79/117/CEE concernant l'interdiction de certains produits phytopharmaceutiques (oxyde d'éthylène)	Adopté 21/7/86 Dir.86/355 JO L.212 du 2.8.86
<u>Commentaires</u> Entrée en vigueur: 1/7/87	
18. Proposition d'une directive concernant la fixation de lignes directrices pour l'évaluation des additifs utilisés dans l'alimentation animale.	Adopté 16/2/87 Dir.87/153 JO L.64 du 7/3/87
<u>Commentaires</u> Entrée en vigueur: 31/12/87	
19. Modifications des directives 72/461 sur les problèmes sanitaires affectant le commerce intracommunautaire de viande fraîche et 72/462 sur l'inspection sanitaire et vétérinaire en relation avec les importations de pays tiers de bovins, porcins et viandes fraîches	Adopté 30/12/86 Dir.87/64 JO L.34/87 du 5/2/87
<u>Commentaires</u> Entrée en vigueur: 1/1/88	

Réalignement des normes phytosanitaires  
additionnelles instaurées par les Etats  
membres pour les produits de pays tiers  
(modification de la Directive 77/93)

Adopté 29/10/86  
Dir. de la  
Commission  
86/547  
JO L. 323 du  
18/11/86

Commentaires

La directive sera d'application jusqu'au 31/12/89. Les Etats Membres doivent informer la Commission de toutes les lois etc... adoptées pour mettre en oeuvre la Directive; la Commission doit informer tous les Etats membres des actions prises par les autres Etats membres.

11. CONTROLES DES PERSONNES

20. Sixième directive relative aux franchises  
dans le trafic international: augmentation  
à 350 ECUS

Adopté 8/7/85  
Dir. 85/348  
JO L.183 du  
11/7/85

Commentaires

Entrée en vigueur: 1/10/85

Certaines dérogations pour l'Irlande, le Danemark et la Grèce.

21. Franchises fiscales applicables à  
l'importation des marchandises faisant  
l'objet de petits envois sans caractère  
commercial COM(83)730 et COM(84)372  
(voir No 23 de l'annexe 2)

Adopté 8/7/85  
Dir. 85/349  
JO L.183 du  
16/7/1985

Commentaires

Entrée en vigueur: 1/10/85

DEUXIEME PARTIE:

E L I M I N A T I O N   D E S   F R O N T I E R E S  
T E C H N I Q U E S

1. LIBRE CIRCULATION DES MARCHANDISES

1. Approche nouvelle en matière de politique de normalisation

2. Propositions sectorielles concernant le rapprochement des  
législations

2.1. Véhicules à moteur

-----  
Révision de la Directive 71/320 "freinage"

Adopté 23/12/85  
Directive de la  
Commission  
85/647 JO L.380  
du 31/12/85

Commentaires

Date d'entrée en vigueur: 1/10/1986

2.2. Tracteurs et machines agricoles  
-----

2.3. Denrées alimentaires  
-----

22. Directive générale portant sur  
l'échantillonnage et les méthodes  
d'analyse

Adopté 20/12/85  
Dir 85/591  
JO L.372 du  
31/12/85

Commentaires

Les Etats Membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive 24 mois après sa notification (faite le 23/12/85).

23. Agents conservateurs (modification)  
COM(81)712

partiellement  
adopté 20/12/85  
Dir.85/585  
JO L.372 du  
31/12/85

Commentaires

Les Etats Membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive avant le 31/12/86.

24. Agents émulsifiants (modification)

adopté 24/3/86  
Dir.86/102  
JO L.88 du  
3/4/86

Commentaires

Les Etats Membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive après la notification (faite le 27/3/1986); la législation ainsi modifiée doit entrer en vigueur 2 ans après la date de notification.

25. Extraits de café et extraits de chicorée  
(modification)

adopté 19/12/85  
Dir.85/573  
JO L.372 du  
31/12/85

Commentaires

Les Etats membres doivent prendre les mesures nécessaires.

- (a) Avant le 1/1/88 en ce qui concerne l'échange des produits qui se conforment à la présente Directive.
- (b) Avant le 1/7/88 en ce qui concerne l'échange des produits qui ne se conforment pas à la présente Directive.

---

26. Mention obligatoire de la liste des Ingrédients et du titre alcoométrique COM(82)626	partiellement adoptée 26/5/86 Dir.86/197 JO L.144 du 29/5/86
--	--

Commentaires

Les Etats membres doivent modifier (si nécessaire) leur législation nationale afin d'assurer que:

- l'échange des produits qui se conforment à la présente Directive soit assuré pour le 1/5/88.
- l'échange des produits qui ne se conforment pas à la présente Directive soit assuré pour le 1/5/89.

---

27. Solvants simulateurs (matières plastiques en contact avec les denrées alimentaires)	adopté 19/12/85 Dir. 85/572 JO L.372 du 31/12/85
--	---

Commentaires

Les Etats membres prendront les mesures nécessaires pour se conformer à la présente Directive en même temps que les mesures destinées à la mise en oeuvre de la Directive 82/711.

---

#### 2.4. Produits pharmaceutiques et médicaments de haute-technologie

---

28. Propositions de directive relative à la mise sur le marché de médicaments de haute technologie, notamment ceux issus de la biotechnologie.	adopté 22/12/86 Dir.87/22 JO L.15 du 17/1/87
---	---

Commentaires

Les Etats membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive avant le 1/7/87.

---

29. Proposition de modification de la Directive 75/318/CEE relative aux essais de spécialités pharmaceutiques	adopté 22/12/86 Dir. 87/19 JO L.15 du 17/1/87
---	--

Commentaires

Les Etats membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive avant le 1/7/87.

---

30. Proposition de modification de la directive 81/852/CEE relative aux médicaments vétérinaires	adopté 22/12/86 Dir. 87/20 JO L.15 du 17/1/87
--	--

Commentaires

Les Etats membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive avant le 1/7/87.

---

- 
- |  |  |
|--|--|
| 31. Proposition de recommandation du Conseil relative aux essais en vue de la mise sur le marché des spécialités pharmaceutiques | adopté 9/3/87<br>JO L.73 du<br>16/3/87 |
|--|--|

Commentaires

Recommandation: pas d'obligations ni échéances

- 
- |   |  |
|---|--|
| 32. Proposition de directive du Conseil modifiant la directive 65/65/CEE relative aux spécialités pharmaceutiques | adopté 22/12/86<br>Dir. 87/21<br>JO L.15 du<br>17/1/87 |
|---|--|

Commentaires

Les Etats membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive avant le 1/7/87.

## 2.5. Produits chimiques

- 
- |   |  |
|---|--|
| Directive de la Commission modifiant la Directive 67/548/CEE "substances dangereuses" | adopté 24/6/86<br>Dir. de la<br>Commission<br>86/431 JO L.247<br>du 1/9/86 |
|---|--|

Commentaires

Les Etats membres doivent adopter et publier avant le 1/7/87 les mesures nécessaires pour se conformer à cette directive et en informer la Commission; les dispositions devront entrer en vigueur avant le 31/12/87

- 
- |   |  |
|---|--|
| Directive de la Commission concernant le nitrate d'ammonium | adopté 8/12/86<br>Dir. de la<br>Commission<br>87/94 JO L.38<br>du 7/2/87 |
|---|--|

Commentaires

Les Etats membres doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer à la Directive avant le 31/12/87 et en informer la Commission; les textes de toutes les dispositions nationales adoptées dans ce domaine doivent être transmis à la Commission par les Etats membres.

- 
- |  |   |
|--|---|
| 33. Directive du Conseil relative à la limitation de la mise sur le marché et de l'emploi des PCB (polychlorobiphényles) | adopté 01/10/85<br>Dir. 85/467<br>JO L.269 du<br>11/10/85 |
|--|---|

Commentaires

Les Etats membres devraient prendre les mesures nécessaires avant le 30/6/87

ANNEXE II  
le 1er mai 1987

PROPOSITIONS PENDANTES DEVANT LE CONSEIL ET  
SOUMISES PAR LA COMMISSION  
DANS LE CONTEXTE DE L'ACHEVEMENT DU MARCHÉ INTERIEUR

- L'astérisque unique (\*) renvoie aux propositions présentées après la publication du Livre Blanc (14 Juin 1985)
- L'astérisque double (\*\*) renvoie aux propositions encore devant le Parlement européen
- Les procédures de vote prévues par l'Acte Unique sont indiquées dans la seconde colonne au moyen des abréviations suivantes :
  - U = unanimité
  - M.Q. = majorité qualifiée
  - M.S. = majorité simple
- Les propositions en italique s'inscrivent dans le contexte de l'achèvement du Marché Intérieur mais ne sont pas incluses dans l'annexe du Livre Blanc

DOMAINE	DATE DE LA PROPOSITION DE LA COMMISSION	DATE PREVUE D'ADOPTION PAR LE CONSEIL
---------	---	---------------------------------------

PREMIERE PARTIE :  
ELIMINATION DES FRONTIERES  
PHYSIQUES

1. CONTROLE DES MARCHANDISES

1. Contrôles divers

1. Simplification du régime du transit communautaire: suppression du dépôt de l'avis de passage et de garantie COM(74)456 et COM(80)354	1979	1986 (U)
2. Admission en franchise du carburant contenu dans les réservoirs des véhicules automobiles utilitaires: autocars et camions COM(84)171 modifiée par COM(86)383 (camions)	1984 1986*	partiellement adoptée 8/7/85 Dir. 85/347 (autocars) 1987 (U)

3. Introduction de postes frontières communs ("banalisation") COM(86)524	1986*	partiellement adoptée (l'aspect TIR) Reg. 3690/86 1987 ** (MQ)
<b>2. Contrôles vétérinaires et phytosanitaires</b>		
4. Animaux vivants de l'espèce porcine: éradication de la peste porcine classique dans la Communauté (aspect financier et modification des directives 64/432, 72/461, 80/217 et 80/1095) COM(86)555	1986*	partiellement adopté 7/4/87 Dec.87/230 et 87/231 1987 (M.Q.)
5. Fabrication et mise sur le marché des aliments médica- menteux pour animaux COM(81)795 et COM(83)378	1981	1985 (M.Q.)
6. Porcs mâles COM(83)655	1983	1985 (M.Q.)
7. Personnel chargé de l'inspection COM(81)504	1981	1985 (M.Q.)
8. Filiation des bovins COM(79)649	1979	1986 (M.Q.)
9. Filiation des porcins COM(79)785 modifiée par COM(86)659	1979 1986*	1987 (M.Q.)
10. Importations des produits à base de viande en prove- nance de pays tiers (santé animale et salubrité) COM(84)530, COM(86)658	1984 1986*	1987 (M.Q.)
11. Maladie d'Aujeszky et maladie vésiculeuse du porc COM(82)529	1982	1985 (M.Q.)
12. Spermés d'animaux COM(83)512 et COM(86)657	1983 1986*	1987 (M.Q.)
13. Modification de la directive 77/99/CEE sur les produits à base de viande COM(85)678	1985*	1986 (M.Q.)

14.	Proposition modifiant la directive 77/93 (phytosanitaire) COM(84)288	1984	partiellement adoptée 28/2/85 Dir. 85/173 1985 (M.Q.)
15.	Proposition concernant la fixation de teneurs maximales pour les résidus de pesticides dans les aliments des animaux COM(77)337	1977	1986 (M.Q.)
16.	Proposition modifiant l'annexe de la directive 76/895/CEE concernant la fixation de teneurs maximales pour les résidus de pesticides sur et dans les fruits et légumes (éthoxyquine et diphénylamine) COM(82)883	1983	1985 (M.Q.)
17.	Proposition concernant la mise sur le marché des produits pharmaceutiques COM(76)427	1976	1986 (U)
18.	Proposition visant à améliorer les systèmes communautaires de certifications des semences COM(85)782	1985*	1986 (M.Q.)
19.	Formulation de directive concernant les problèmes d'inspection vétérinaire pour les échanges d'animaux et de produits d'origine animale non couverts par les directives existantes: oeufs COM(87)46	1987*	1988** (M.Q.)
20.	Modification de la Dir. 80/215: contrôle des échanges Intra-Communautaires en produits de viandes COM(87)51	1987*	1987** (M.Q.)
21.	Modification de la Dir. 64/433 relative à des problèmes sanitaires en matière d'échanges Intra-Communautaires de viandes fraîches COM(86)532	1986*	1987** (M.Q.)

22.	<i>Modification de la Dir. 72/462 concernant les problèmes sanitaires et de police sanitaire lors des importations d'animaux des espèces bovines et porcines et de viandes fraîches en provenance de pays tiers</i> COM(86)532	1986*	1987** (M.Q.)
-----	--	-------	------------------

#### II. CONTROLES DES PERSONNES

23.	<i>Petits envois: exonération de la taxe sur la valeur ajoutée de certaines importations</i> COM(86)383 modifiée par COM(87)21	1986*	1987** (U)
-----	--	-------	---------------

24.	<i>Directive relative à la facilitation des contrôles lors du franchissement des frontières intracommunautaires</i> COM(84)749 et COM(85)224	1985	1985 (U)
-----	--	------	-------------

25.	<i>Modification de la Dir.83/183 relative aux franchises fiscales applicables aux importations définitives de biens personnels des particuliers en provenance d'un Etat membre (déménagements)</i> COM(86)584 fin/2	1986*	1987** (U)
-----	---	-------	---------------

26.	<i>1ère modification de la dir.83/182 concernant l'importation temporaire de certains moyens de transport (véhicules à moteur)</i> COM(87)14	1987*	1987** (U)
-----	--	-------	---------------

#### DEUXIEME PARTIE:

#### ELIMINATION DES FRONTIERES TECHNIQUES

##### I. LIBRE CIRCULATION DES MARCHANDISES

##### 1. Approche nouvelle en matière de politique de normalisation

27.	<i>Proposition pour l'extension des procédures d'information en matière de normes et de règles techniques (modification de la directive 83/189)</i> COM(87)52	1987*	1987** (M.Q.)
-----	---	-------	------------------

28.	Appareils à pression COM(86)112	1986*	1987** (M.Q.)
2. Propositions sectorielles concernant le rapprochement des législations			
-----			
2.1. Véhicules à moteur			
-----			
29.	Gaz d'échappement des voitures particulières COM(85)288	1985*	1985 (M.Q.)
30.	Gaz d'échappement: véhicules commerciaux COM(86)261	1986*	1987** (M.Q.)
31.	Particules émises par les moteurs diesel COM(86)273	1986*	1987** (M.Q.)
32.	Réception type des véhicules et leurs remorques Dir.70/156 COM(87)26	1987*	1988** (M.Q.)
2.2. Tracteurs et machines agricoles			
-----			
33.	Mise en oeuvre de la Dir. 74/150 (poids et dimensions, transmission, système d'arrêt du moteur, essues-glace, repose-pied) COM(87)194	1987*	1987** (M.Q.)
34.	Modification de la directive- cadre 74/150 COM(86)777	1986*	1987** (M.Q.)
35.	Proposition de directives relatives aux dispositifs, du type à deux montants situés à l'avant du siège du conducteur pour la protection en cas de renversement des tracteurs agricoles ou forestiers à roues, à voie étroite COM(84)400 et COM(86)776	1984 1986	1987** (M.Q.)
2.3. Denrées alimentaires			
-----			
36.	Directive générale sur les aliments surgelés COM(84)489 et COM(85)514	1984	1985 (M.Q.)
37.	Agents d'aromatisation COM(80)286 et COM(82)166	1980	1985 (M.Q.)

38.	Solvants d'extraction COM(83)626 et COM(85)79	1983	1986 (M.Q.)
39.	Agents conservateurs (modification) COM(81)712	1981	partiellement adopté 20/12/85 Dir.85/585 1985 (M.Q.)
40.	Préparations pour les nourissons et laits de suite (aliments diététiques) COM(84)703 modifié par COM(86)564	1984	1986 (M.Q.)
41.	Mention obligatoire de la liste des ingrédients et de la teneur d'alcool COM(82)626	1982	partiellement adoptée 26/5/86 Dir.86/197 1985 (M.Q.)
42.	Amidons modifiés COM(84)726	1984	1986 (M.Q.)
43.	Directive générale sur les additifs alimentaires (modification partielle de directives existantes) COM(86)87	1986*	1986 (M.Q.)
44.	Directive générale sur les matériaux et les objets destinés à entrer en contact avec les denrées alimentaires (modification) COM(86)90	1986*	1986 (M.Q.)
45.	Directive générale relative aux denrées alimentaires destinées à une alimentation particulière (modification) COM(86)91	1986*	1986 (M.Q.)
46.	Directive générale sur l'étiquetage des denrées alimentaires (modification) COM(86)89	1986*	1986 (M.Q.)
47.	Confitures, etc. (modification) COM(86)613	1986*	1987** (M.Q.)
48.	Jus de fruits, etc. (modification) COM(86)688	1986*	1987** (M.Q.)

49.	Directive générale sur le contrôle des denrées alimentaires COM(86)747	1986*	1987** (M.Q.)
50.	Proposition de règlement du Conseil établissant les règles générales relatives à la définition, la désignation et la présentation des boissons spiritueuses COM(82)328 et COM(86)129	1982 1986*	1986 (M.Q.)
2.4. Produits pharmaceutiques et médicaments de haute technologie -----			
51.	Transparence des prix des produits pharmaceutiques et remboursements de sécurité sociale COM(86)765	1986*	1988** (M.Q.)
52.	Adhésion à la Pharmacopée Européenne SEC(86)2010	1986*	1987 (M.Q.)
2.5. Produits chimiques -----			
53.	Directive du Conseil relative à la limitation de la mise sur le marché et de l'emploi de l'amiante COM(79)419 et COM(83)556	1979	partiellement adopté 20/12/85 Dir.85/610 1985 (M.Q.)
54.	Classification, emballage et étiquetage des préparations dangereuses COM(85)364	1985*	1987** (M.Q.)
55.	Engrais liquides COM(86)704	1986*	1988 (M.Q.)
2.6. Construction et produits de construction -----			
56.	Produits de construction COM(86)756	1986*	1987** (M.Q.)
57.	Niveau de puissance acoustique admissible des grues à tour COM(86)491	1986*	1987 (M.Q.)
2.7. Autres domaines -----			
58.	Sécurité des jouets (propriétés chimiques et jouets électriques) COM(83)323 modifié par COM(86)541	1983 1986*	1987** (M.Q.)

LISTE DES PROPOSITIONS DE LA COMMISSION  
ENCORE A PRESENTER AU CONSEIL AVANT LE 31 DECEMBRE 1992  
DANS LE CONTEXTE DE L'ACHEVEMENT DU MARCHÉ INTERIEUR  
-PROPOSITIONS "LIVRE BLANC" ET "NON LIVRE BLANC"-

- L' astérisque indique les retards par rapport aux échéances prévues dans le Livre Blanc.

- Les initiatives en italiques sont nouvelles par rapport au calendrier d'Action du Livre Blanc.

DOMAINE	DATE PREVUE DE LA PROPOSITION DE LA COMMISSION	DATE PREVUE D'ADOPTION PAR LE CONSEIL
PREMIERE PARTIE :		
ELIMINATION DES FRONTIERES PHYSIQUES		
I. <u>CONTROLE DES MARCHANDISES</u>		
1. <u>Contrôles divers</u>		
Suppression des contrôles liés aux moyens de transport: personnes et marchandises	1987*	1987
Achèvement des travaux visant à la suppression complète de tous les contrôles et formalités subsistant à l'importation de marchandises entre Etats membres: - Harmonisation statistique	1987	1990
- Elimination complète de toutes les formalités d'importation et des contrôles de marchandises subsistants entre Etats membres. - Elimination complète de toutes les mesures de protection nationale et de tous les quotas régionaux.	1989	1989

## 2. Contrôles vétérinaires et phytosanitaires

Création d'un fonds vétérinaire spécial destiné à financer les plans d'éradication pour la tuberculose, leucose, brucellose, dans l'espèce bovine et la peste porcine classique dans l'ensemble de la Communauté et de la peste africaine en Espagne, au Portugal et en Sardaigne.	1987*	1988
Première révision de la clause de sauvegarde concernant le secteur vétérinaire: l'Etat membre exportateur prend les mesures appropriées conformément aux décisions prises par la Commission	1987*	1988
Formulation de directives relatives aux problèmes de police sanitaire dans les échanges de: - volailles vivantes, viandes de volaille et oeufs à couver	1987*	1988
Formulation de directives relatives aux problèmes de police sanitaire dans les échanges de: - chiens et chats (mesures contre la rage)	1987*	1988
Animaux vivants de l'espèce bovine: modifier les directives 64/432, pour assurer une inspection et une certification sanitaire dans le troupeau d'origine et, le cas échéant, une réinspection sur le lieu de destination	1987*	1988
Produits animaux des espèces bovine et porcine et de volaille: modifications des directives 72/461 et 80/215/CEE portant sur la directive 80/215 pour assurer une inspection et une certification sanitaire sur le lieu de production et une réinspection, en cas de suspicion de fraude, sur le lieu de destination. <i>N.B. Proposition partiellement approuvée - modification de la Directive 80/215.</i>	1987*	1988
Produits de volaille: modification de la directive 71/118 pour assurer une inspection et une certification sanitaire sur le lieu de production et une réinspection, en cas de suspicion de fraude, sur le lieu de destination	1987*	1988
Renforcement des contrôles effectués sur place par des inspecteurs de la Commission (proposition budgétaire)	1987*	1988
Renforcement de l'Arbitrage des conflits	1987*	1988

Application d'un programme d'action vétérinaire destiner à lutter contre les irrégularités et la fraude dans les échanges d'animaux et de produits d'origine animale	1987*	1988
Modification des réglementations relatives aux contrôles aux frontières pour la protection des animaux et transport international, en vue de réaliser la libre circulation	1988*	1989
Définition du rôle de l'inspection phytosanitaire de la Communauté (modification de la directive 77/93)	1987*	1988
Amendement à l'article 15 de la directive 77/93 (meilleure application des clauses de sauvegarde)	1987*	1988
Proposition de budget pour la création d'une inspection phytosanitaire dans la Communauté	1987*	1988
Proposition de modification de la directive 76/895/CEE (teneurs maximales pour les résidus de pesticides sur et dans les fruits et légumes)	1987*	1988
Proposition d'un système de certification des matériels de reproduction de plantes fruitières	1988*	1989
Proposition d'un programme quadriannuel de recherche concernant des méthodes efficaces de lutte contre certains organismes nuisibles	1987*	1988
Animaux vivants de l'espèce bovine: formulation de directives concernant l'éradication de la péripneumonie des bovins au Portugal	1987	1988
Embryons d'animaux d'exploitations: directive concernant les échanges	1987	1988
Formulation de directives concernant les problèmes sanitaires relatifs aux échanges d'animaux vivants de l'espèce équine	1988*	1989
Formulation de directives concernant les problèmes sanitaires relatifs aux échanges d'animaux vivants de l'espèce ovine et caprine	1988*	1989

Formulation de directives concernant les problèmes sanitaires relatifs aux échanges de poissons vivants et produits de la pêche	1988*	1989
Propositions limitant les inspections aux lieux de départ et propositions concernant le contrôle des certificats phytosanitaires sur les lieux de destination	1987	1988
Etablissement de certaines règles de responsabilité en matière phytosanitaire	1988*	1989
Brucellose des petits ruminants	1988	1989
Echinococcose	1988	1989
Formulation de directive concernant les problèmes d'inspection vétérinaire pour les échanges d'animaux et de produits d'origine animale non couverts par les directive existantes	1988	1989
Harmonisation des conditions sanitaires pour la production et les échanges de mollusques et crustacés et préparations	1988	1989
Harmonisation des conditions sanitaires pour la production et les échanges de poissons et produits de la pêche	1988	1990
Harmonisation des conditions sanitaires pour la production et les échanges de viande de gibier, produits et préparations à base de gibier	1988	1990
Animaux de race pure non couverts par des directives existantes	1988	1989
Simplification des annexes à la directive 77/93 CEE (phytosanitaire)	1989	1990
Alignement des normes nationales et intra-communautaires en matière phytosanitaire	1989	1990
Diminution du rôle du certificat phytosanitaire dans les échanges intracommunautaires	1990	1991
Proposition d'un système de certification des matériels de reproduction - plantes ornementales	1989	1990

Renforcement des contrôles sur les organismes nuisibles, notamment dans les pommes de terre de semence et dans le matériel de reproduction des fruits	1987	1989
Révision des règles d'étiquetage des aliments composés en vue de l'établissement d'une étiquette uniforme pour toute la CEE	1987	1988
Orientations pour le contrôle des conditions relatives à l'approbation des produits phytopharmaceutiques	1987	1988
Extension du champ d'application des directives 66/401/CEE, 70/437/CEE et 70/458/CEE relatives aux plantules	1987	1988
Propositions de création d'un droit d'obtention européen	1987	1988
Harmonisation de la lutte contre la fièvre aphteuse	1990	1992
Harmonisation des conditions sanitaires pour la production et la commercialisation de produits alimentaires d'origine animale non couverts par la législation existante <i>N.B. proposition partiellement adoptée: concernant les oeufs</i>	1990	1992
Seconde révision de la clause de sauvegarde concernant le secteur vétérinaire: l'Etat membre exportateur prend les mesures appropriées afin d'éviter des distorsions spécifiques dans les échanges intracommunautaires	1991	1992
Pathogènes dans les aliments pour animaux	1991	1992
Application des normes sanitaires aux produits nationaux	1991	1992
Suppression des certificats vétérinaires pour les produits d'origine animale et simplification des certificats pour les animaux vivants	1991	1992
Suppression des certificats phytosanitaires	1991	1992
Désignation d'un laboratoire et d'un institut communautaire pour la fièvre aphteuse	1987	1988

<i>Règlementations relatives au transport de lait en citerne</i>	1987	1988
<i>Directive concernant la production organique des aliments pour animaux et leur commercialisation</i>	1987	1988
<i>Règlementation concernant les viandes hachées et similaires</i>	1987	1988

## II. CONTROLES DES PERSONNES

Directive sur l'acquisition et la possession d'armes	1987*	1988
Directive relative au rapprochement des législations sur les drogues	1987	1989
Directive relative à la coordination des règles concernant le statut des ressortissants de pays tiers	1988	1990
Directive relative à la coordination des règles concernant le droit d'asile et le statut des réfugiés	1988	1990
Directive relative à la coordination des politiques nationales en matière de visas	1988	1990
Directive relative à la coordination des règles concernant l'extradition	1989	1991

## DEUXIEME PARTIE:

### ELIMINATION DES FRONTIERES TECHNIQUES

#### I. LIBRE CIRCULATION DES MARCHANDISES

1. Approche nouvelle en matière de politique de normalisation.		
----- sécurité des machines	1987	1987
Engins de terrassement	1988*	1989
Interférences radio	1987	1988
Engins de levage	1988*	1989
Equipement électro médical	1988	1988
Equipements individuels de protection	1987	1987

Textiles : étiquetage concernant les précautions	1990*	1991
<i>Appareils à gaz</i>	1988	1990
<b>2. Propositions sectorielles concernant le rapprochement des législations -----</b>		
<b>2.1. Véhicules à moteur -----</b>		
Révision de la procédure européenne d'essais en ce qui concerne les gaz d'échappement: modification de la Dir.70/220 (procédure de test de simulation des conditions de trafic non-urbain)	1987	1988
Révision des valeurs limites pour les gaz d'échappement des voitures inférieures à 1400 cc: modification de la Dir.70/220	1987	1988
Evaluation globale de la sécurité des voitures particulières en cas de collision frontale et latérale	1988*	1989
Application du système de réception par type CEE pour d'autres véhicules à moteur (autobus et autocars, motocycles)	1989	1990
<b>2.2. Tracteurs et machines agricoles -----</b>		
<i>Modification de la Dir.77/536 concernant les structures de protection "roll-over" (test dynamique)</i>	1987	1988
<i>Modification de la Dir.77/537 concernant les émissions polluantes de moteur diesel</i>	1987	1988
<b>2.3. Denrées alimentaires -----</b>		
Directive générale concernant l'irradiation des denrées alimentaires	1987	1988
Exigences complémentaires concernant l'étiquetage en matière de nutrition	1989	1990
<b>2.4. Produits pharmaceutiques et médicaments de haute technologie -----</b>		
Extension des directives aux produits pharmaceutiques non encore inclus	1987	1989

ANNEXE 3\_

CONSEQUENCES POUR LES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES DE  
L'ACHEVEMENT DU MARCHÉ INTERIEUR COMUNAUTAIRE

En mai 1987, la Direction Générale de l'Alimentation a demandé aux économistes de l'Association Nutrition Demain et de l'Institut de Gestion Internationale Agro-alimentaire de réaliser une étude sur les conséquences de l'achèvement du marché intérieur communautaire pour les I.A.A. françaises.

Son objet était, sur la base d'entretiens avec 250 industriels représentatifs, ainsi qu'avec l'ensemble des représentants professionnels de :

- sensibiliser les opérateurs à l'unification du marché intérieur,
- appréhender leur perception spontanée quant aux conséquences sur l'outil industriel,
- déterminer les moyens d'action envisagés pour faire face aux conséquences recensées,

Le rapport final a été remis au comité de pilotage de l'étude le 15 février dernier.

Pendant sa réalisation, cette étude a rencontré un très vif intérêt au sein du monde de l'agro-alimentaire et, en retour, a suscité une attente quant aux conclusions et recommandations. Ceci a conforté l'idée d'organiser un colloque dans les meilleurs délais, qui ne soit pas "d'information" car ce thème a déjà été fortement médiatisé, mais plutôt de réflexion sur ce que doivent être les axes de la politique industrielle à mettre en oeuvre dans les années qui viennent pour optimiser l'insertion de nos I.A.A. dans un cadre de concurrence élargie.

Pour "prévoir" 1992 il faut se projeter à moyen terme dans l'évolution du système alimentaire européen. Certains facteurs en sont déjà connus sinon mesurés, comme la dynamique de la demande (avec ses saturations, améliorations et mutations), la croissance des services, la spécialisation des métiers, le renforcement et la diversité des formes de concentrations économique et financière. Par contre, de nombreuses informations de base manquent encore pour prévoir les échanges et leurs impacts régionalisés, entre 12 pays, sur des marchés alimentaires si différents et mouvants.

Pour les I.A.A. le soir de 1992 n'entre dans aucun calendrier spécifique. L'achèvement du Marché intérieur se place dans la continuité du marché commun, et ne produira son plein effet que dans le rapprochement suffisant des situations fiscales, sociales et monétaires européennes. Par contre, outre l'aspiration éventuelle liée au grand marché, à l'élimination des frontières, les "denrées alimentaires" continueront de justifier d'un "haut niveau" de protection de la santé publique, du choix du consommateur et de recours judiciaires pour l'interprétation pratique de ces objectifs... sous l'arbitrage libre-échangiste de la Cour du Luxembourg.

Pour les entreprises, les adaptations de Culture, Structures et Stratégies à conduire, seront importantes et multiples. Des marchés élargis et complexes, des concurrents plus nombreux et moins connus exigent de nouvelles solutions commerciales et logistiques, dans de nouvelles organisations et avec de nouveaux partenaires. La loyauté des échanges peut souffrir du ralentissement de l'harmonisation sectorielle, du flou de la Reconnaissance Mutuelle des normes et de règles nationales disparates ainsi que des embarras du recours aux tribunaux. A défaut de taille suffisante, et notamment de marques propres, certains avantages, liés au positionnement d'un niveau de gamme, d'une origine ou d'une dénomination traditionnelle, peuvent s'effacer dans une "Babel" de noms, codes, superlatifs et autres labels.

La dimension règlementaire et juridique doit donc devenir une composante du marketing et si besoin le sujet de négociations avec les confrères européens des entreprises ; ceci entrainera probablement une révision des mandats, des compétences et des moyens des organisations professionnelles sectorielles. L'environnement concurrentiel, sous surveillance de Bruxelles, tendra à réduire les attributions traditionnelles nationales d'intervention de la tutelle de l'Etat.

Sauf désavantage national unilatéral, cela paraît acceptable pour les entreprises ; elles n'en attendent pas moins de l'environnement public et privé, un renforcement des facteurs de leur compétitivité, une meilleure formation des hommes, un accès équitable aux marchés, aux progrès techniques ainsi qu'aux capitaux. Cette demande émane particulièrement des P.M.E., en première ligne des restructurations prévues.

S P É C I A L E

LES CONCLUSIONS DU RAPPORT AND-IGIA VISANT À SENSIBILISER

LES INDUSTRIES ALIMENTAIRES À "L'HORIZON 92"

La mobilisation des esprits se prolongera par un colloque

Le 30 mars prochain à Paris,

L'opération de sensibilisation des milieux agro-alimentaires à "L'Horizon 92" a franchi une nouvelle étape ces derniers jours avec la remise du rapport commandé à L'AND (1) et à L'IGIA (2) par Les Pouvoirs publics.

quelle x

Pour l'essentiel il s'agissait en demandant des entretiens approfondis à 200 entrepreneurs et à une cinquantaine de responsables d'organismes de leur proche environnement de savoir quelle est leur "perception spontanée" de l'achèvement du marché intérieur européen (3). De cette façon, la Direction Générale de l'Alimentation voulait que soient énoncés au mieux les attentes et les besoins des industriels, que cela doive aider à infléchir leur propre stratégie ou celle de leurs syndicats professionnels ou... de leurs administrations de tutelle.

Les enseignements tirés de l'enquête AND-IGIA et Les recommandations que formulent leurs experts donnent lieu à une vaste synthèse suivie de rapports sectoriels dont les premiers correspondent aux domaines couverts par le GSI (produits carnés, produits laitiers, fruits et légumes transformés). La diffusion doit en être progressive pour leur donner un retentissement tout particulier le mois prochain au cours d'un grand "colloque 92" prévu par la DGAL le 30 mars, à Paris.

On sait aussi que la mobilisation sur cette échéance de 1992 prend d'ores et déjà d'autres formes dans le secteur alimentaire. Au niveau inter-ministériel on vient de voir qu'un memorandum a été adressé à Bruxelles (4) ; auprès du Commissariat au Plan, des professionnels participent aux travaux du CCI que préside Jean-Louis Riallin, PDG d'Olida-Caby (5) ; pour adapter le droit de l'alimentation au choc du marché unique, d'autres vont retravailler autour de Pierre Creyssel (6) ; et sans compter les "projets d'entreprises" qui se sont calés sur cet horizon, des régions ou départements (Languedoc-Roussillon, Bretagne, Lot-et-Garonne) se sont donnés des objectifs 92 ou ont

(1) AND : Association Nutrition Demain.  
 (2) IGIA : Institut de Gestion Internationale Agro-Alimentaire.  
 (3) Le rapport contient ainsi, les résultats détaillés d'un sondage d'opinion qui mesure les écarts d'appréciation -optimistes ou inquiètes- selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprise, etc. Cf. Agria-Alimentation n° 1 091 du 5/11/87 (P & P 11)  
 (4) Cf. Agria-Alimentation n° 1 104 du 11/02/88 (Spéciale P&P)  
 (5) Cf. Agria-Alimentation n° 1 090 du 19/10/87 (P & P 5)  
 (6) Cf. Agria-Alimentation n° 1 102 du 28/01/88 (P & P 4)

prévu d'avoir une représentation permanente à Bruxelles.

#### LA "PERCEPTION" SPONTANÉE" DES INDUSTRIELS

De leurs entretiens avec les industriels, les auteurs du rapport ont dégagé ce sentiment général que "le marché intérieur, c'est la politique du libre échange dans le Marché commun, avec ses corollaires de concurrence, de concentration et d'élimination".

- Quasi unanimement, l'achèvement du <sup>M</sup> marché intérieur après 1992 est considéré comme une continuité de la mise en place du Marché commun, déjà largement ouvert aux produits agricoles et alimentaires, même s'il règne un certain scepticisme sur le respect du calendrier.

- D'une part, l'inertie des comportements alimentaires et donc des marchés et des circuits est considérée comme encore importante et durable ; certaines branches ont un faible commerce international ; d'autre part, les IAA connaissent déjà les firmes multinationales, les produits cosmopolites et les marchés transnationaux.

- Néanmoins, une accélération des dynamiques sectorielles est attendue par le plus grand nombre ("c'est un changement de degré mais non de nature").

- A défaut d'une date particulière pour leur secteur, les IAA français attendent en général 1992 avec intérêt, à condition que la libre circulation des services logistiques et financiers (transport, assurance, banque) et qu'un début d'harmonisation monétaire, fiscale (TVA, accises) et sociale (charges salariales, qualifications) accompagnent la libre circulation ~~la libre circulation~~ des personnes, des capitaux et des produits. En effet, les entreprises françaises se croient plutôt défavorisées par rapport à leurs principaux concurrents européens sur ces points là.

Les internationales sont plus discrètes mais affirment, avec égard au pays hôte, que la France restera une bonne localisation à moyen terme quant aux facilités d'approvisionnement et à l'efficacité du travail.

- Un certain nombre de firmes ont "accroché" leurs projets et plans internes à la date de 1992 fortement médiatisée.

- Chaque branche ou chaque famille d'entreprises a bien à coeur et met en avant, sa "loi de pureté" (pâtes au blé dur), sa dénomination (yaourt vivant), son label (poulet fermier), sa structure de gamme (jambon supérieur, petits pois extra fins), son appellation d'origine (réglementée ou d'usage), et la certitude que les pays étrangers, qu'elle connaît pourtant mal, n'atteignent pas, sauf exception, pareilles vertus, et sont même soupçonnables de quelques vices.

Et les chargés d'études ajoutent ce commentaire formulé par nombre de leurs interlocuteurs industriels et qui peut éventuellement être appliqué à la rédaction du dernier memorandum du gouvernement : "cette collection de problèmes particuliers mobilise à juste titre les permanents professionnels et les services publics spécialisés alertés, qui en deviennent parfois plus royalistes que le roi et ont une propension qualifiée de purement française, à vouloir rechercher des solutions générales et, dans l'attente, à ralentir le mouvement des innovations techniques et commerciales nationales plus que l'importation des produits concurrents".

Enfin, l'achèvement du Marché intérieur signifie non seulement "l'élimination des frontières" mais aussi celle de distorsions particulières des conditions d'activité qui équivalent à des aides nationales spécifiques, par versement de fonds ou par allègement de charges (fiscales, sociales, financières) sur comptes publics. Les craintes dans ce domaine semblent devoir s'étendre non seulement aux entreprises mais aux secteurs, aux interprofessions, aux produits et aux marchés (par exemple, en cas d'aide à la promotion). Ce qui peut mettre en cause de nombreuses pratiques courantes en agro-alimentaire et réduire d'autant des formes implicites d'intervention de l'Etat.

#### LES RECOMMANDATIONS DU RAPPORT

Par ordre de priorité, les experts de l'AND et de l'IGIA ont finalement dressé la liste des actions et orientations nécessaires d'ici à 1992 :

- les besoins et suggestions qui ont exprimés les entreprises visitées militent en faveur d'une réalisation rapide et complète du Marché intérieur dans le domaine des services (financiers, logistiques) et d'un rapprochement des conditions fiscales et sociales d'exploitation.

- En deuxième position vient la nécessité d'une bonne information juridique et économique sur la concurrence et sur le marché européen.

- Les entreprises plaident en général pour l'autonomie de la politique industrielle mais celles de la première transformation sont attachées à la PAC et aux politiques structurelles nécessaires à leur approvisionnement.

- Le soutien aux opérations de concentration-structuration est admis, mais selon des critères d'efficacité et non de synergie théorique.

- Les aides aux investissements matériels peuvent à la limite être supprimées et transférées sur les immatériels ou remplacées par des détaxations, les inégalités privé / Coopération devant aussi disparaître.

- Le patrimoine français d'appellations, d'étiquettes, de dénomination doit être défendu, mais sur des bases de bon sens.

- La préférence va à plus de coopération et de gestion et à moins d'administration et de réglementation.

- Le rôle des organisations professionnelles est à renforcer dans le sens d'un lobbying de dimension européenne, assorti d'une surveillance de fonctionnement des systèmes néerlandais, allemand et espagnol, d'une européanisation des formations et des recrutements.

En ce qui concerne les administrations, il faut : une orientation industrielle de la recherche publique, une révision des missions et des moyens des Offices, des organes de contrôle et des administrations sectorielles (tant à Paris qu'en région et à l'étranger), afin de les adapter au fonctionnement de l'Europe. On doit aussi prévoir, entre autres :

- 1/ le montage de financement publics et collectifs (sans parafiscalité ou aides directes) pour les centres techniques et pour l'information économique et juridique sur l'Europe.

2/ L'incitation du capital-risque dans toutes les phases, de la création d'entreprise au relai de restructuration et de succession.

3/ Une mission d'évaluation conseil pour les entreprises françaises vendables ou opéables pour prendre en compte le meilleur potentiel de valorisation nationale.

Au plan des législations alimentaires, il y a lieu d'accepter la reconnaissance mutuelle en gérant bien les exceptions et l'harmonisation horizontale ; il faut coordonner les initiatives de certification, de contrôle et d'assurance-qualité, enfin autant on peut garder ses distances vis-à-vis des grandes opérations politiques et diplomatiques, autant il faut prendre en compte les référentiels techniques américains ou internationaux et le droit privé et commercial (protection des marques au plan international, ...)

#### QUELQUES PISTES D'ACTION IMMÉDIATE

Par ailleurs, souligne le rapport, concernant la stratégie de développement de notre secteur agro-alimentaire dans le cadre du marché intérieur, il faudrait établir une "procédure collective, continue et responsable" entre Pouvoirs publics compétents, professionnels représentatifs et experts pour "gérer la matière commune à tant d'efforts".

Dans ce cadre on aurait ainsi à trancher sur l'autonomie de "l'alimentaire" par rapport à la PAC ou sur le transfert à la responsabilité privé d'opérations de contrôle ou d'agrément. De là sortirait un consensus permettant de mieux négocier avec la CEE. Ainsi également le potentiel d'étude existant (chercheurs, enseignants, associations et cabinets spécialisés) serait mieux géré, un "programme économique initial" serait établi pour accumuler des données sur l'agro-alimentaire européen et répondre aux besoins du GSI. Et serait renforcé un "programme technique permanent" (information-comparaison-synthèse) sur les référentiels techniques européens.

Et très directement le rapport invite les Pouvoirs publics à se réformer sur quelques points :

- en révisant les aides éventuellement condamnables,
- en coordonnant davantage les organismes et les programmes de recherche et de contrôle, en renforçant le financement public (mais plafonné à 50 %) des centres techniques et les laboratoires pouvant avoir une audience européenne.
- en regroupant physiquement et administrativement (à défaut en renforçant les liaisons interministérielles), le maximum de services intéressant l'Alimentaire.

Enfin, un appel solennel devrait être adressé aux entreprises et à leurs organisations professionnelles pour réviser leurs frontières, leurs compétences, leurs moyens, qui doivent être à la mesure du marché européen et des exigences d'une négociations à douze.

-----

ANNEXE

3 bis

# Avis de la Commission de la Concurrence

en date du 14 mars 1985 relatif à la situation des

## Centrales d'achats et de leurs regroupements

à la demande formulée par  
le Ministre de l'Economie, des Finances et du Budget

La Commission de la Concurrence a été saisie, au titre de l'article 1<sup>er</sup> de la loi du 19 juillet 1977, d'une demande d'avis sur les réponses à apporter aux questions suivantes :

1. Les centrales d'achat et leurs regroupements peuvent-ils constituer des ententes au sens de l'article 50 de l'ordonnance du 30 juin 1945 ?

2. Les dispositions du dernier alinéa de l'article 50, relatives aux activités de positions dominantes, peuvent-elles s'appliquer aux regroupements de centrales d'achat, et dans quelles conditions ?

3. Selon quels critères les centrales d'achat et leurs regroupements peuvent-ils démontrer que les dispositions de l'article 51, 2<sup>o</sup>) de l'ordonnance du 30 juin 1945, leur sont applicables ?

4. Les dispositions de la loi du 19 juillet 1977 relatives au contrôle de la concentration sont-elles applicables aux centrales d'achat ou à leurs regroupements ?

5. Le renforcement de la puissance d'achat peut-il légitimer des ententes défensives entre fournisseurs ?

ciales qui, comptant avec la pratique habituelle des prix conseillés, se sont attachées, à partir d'un meilleur contrôle de leurs coûts, à déterminer librement de moindres marges et des prix concurrentiels. Le brusque développement des « supercentrales » n'a pu qu'accroître l'émotion de ceux qui ont le plus souffert soit de la diversification des formes du commerce, soit du rythme auquel s'opère cette évolution.

Il reste que la recherche des meilleures conditions d'achat et les surenchères dans la baisse des prix de vente ne sont pas en eux-mêmes des phénomènes anti-concurrentiels. Ils témoignent, au contraire, de la vigueur avec laquelle certains secteurs des industries de consommation, d'une part, et de la distribution, d'autre part, se confrontent actuellement.

La question est seulement de savoir si cette vigueur de la concurrence ne doit pas être tempérée et canalisée pour concilier plus durablement les intérêts des producteurs, des distributeurs et des consommateurs.

2 - Les phénomènes actuels de développement des « marges arrière » et de transfert de ressources de l'industrie vers la distribution ne traduisent pas seulement une évolution des rapports des forces contractuelles entre le commerce et ses fournisseurs. Ils correspondent aussi, pour une part, à un transfert progressif, à la charge des grands complexes de la distribution, de fonctions qui étaient auparavant assumées exclusivement par l'industrie. Il est nor-

### I. LE CONTEXTE DANS LEQUEL SE SITUENT LES QUESTIONS POSEES

Il a paru utile à la Commission, avant de donner sa réponse à chacune des questions juridiques qui lui ont été posées :

- de caractériser le phénomène de regroupement des centrales d'achat et d'en mesurer l'enjeu.

- d'analyser les causes de ce phénomène et d'indiquer les solutions que suggèrent certaines de ces causes.

#### A - La mesure des enjeux

La création ou la transformation récente de « super-centrales » regroupant des centrales d'achat ou de grandes entreprises de distribution et les exigences

manifestées par certaines centrales ou « supercentrales » dans leurs négociations avec les fournisseurs ont créé une tension qui a affecté les relations du commerce et de l'industrie.

Il convient de situer exactement le problème et d'en donner la juste mesure.

1 - Que le secteur des produits alimentaires soit principalement concerné n'est pas sans incidence sur le caractère du débat. C'est ce secteur qui a connu depuis vingt ans la plus forte transformation des méthodes et des structures dans la distribution. Il n'est pas étonnant qu'après de tels traumatismes il subsiste dans l'industrie et le commerce traditionnel de ce secteur de fortes préventions contre les entreprises commer-

## Commission de la Concurrence

mal que cette évolution des rôles économiques donne lieu à un nouveau partage de la rémunération des fonctions commerciales, à condition, bien entendu, qu'il s'opère au cas par cas en fonction des transferts de fonctions effectivement réalisés et non pas globalement par le canal de supercentrales.

3 - La controverse suscitée par le récent regroupement des centrales d'achat n'intéresse que les produits normalisés de grande consommation alimentaire, de droguerie, et de parfumerie ou d'hygiène, fabriqués en grandes séries et vendus en libre-service. Par rapport au chiffre d'affaires global du commerce de détail, qui s'élevait à 1.161 milliards de francs TTC en 1984, cela représente quelque 200 milliards de F, soit environ le sixième. Si plusieurs milliers de produits différents sont en cause, un noyau de quelque 200 articles de grande marque est l'enjeu principal des conflits commerciaux dont il s'agit.

Le phénomène des « supercentrales » n'a donc pas l'ampleur qu'on lui attribue parfois. Les plus importantes d'entre elles peuvent prétendre contrôler ou représenter chacune un chiffre d'affaires à l'achat de 30 à 35 milliards HT environ. Il est vrai que, face à des fournisseurs dont les productions sont diversifiées, elles peuvent parfois inclure dans la négociation les conditions d'achat de produits autres que ceux qui en sont l'enjeu principal. Cela peut les conduire, pour peser et obtenir davantage, à arguer de ce qu'elles représentent chacune un chiffre d'affaires de cent milliards de F. Mais ce chiffre est trompeur : il résulte du cumul de toutes les ventes de leurs adhérents, y compris d'articles non alimentaires, habillement, loisir, biens d'équipement domestique etc. dont les conditions d'achat n'intéressent qu'exceptionnellement les « supercentrales ».

4 - Beaucoup des pratiques commerciales contestées sont trop volontiers expliquées par le poids récemment acquis par les « supercentrales ». Or ces pratiques ont parfois des motivations étrangères à ce phénomène. A titre d'exemple, bien des industriels se plaignent aujourd'hui, dans une conjoncture dépressive, de discriminations que, dans l'euphorie de l'expansion, ils ont naguère pratiquées sans y être contraints et pour gagner des parts de marché.

Dans le même esprit, on peut se demander si certains producteurs n'ont pas trouvé un intérêt à accroître les remises différées et les « marges arrière » soit pour alléger leurs charges de trésorerie, soit pour mieux défendre le niveau des prix de revente de leurs produits en élevant le seuil de la revente à perte, soit encore pour tenter d'échapper quelque peu aux contraintes liées au contrôle des prix à la production. Les modifications des remises, surtout si elles sont confidentielles, sont moins contrôlables que les prix de vente eux-mêmes.

De même, des déréférencements de grandes marques sont parfois fondés

non sur l'exigence de conditions d'achat plus favorables mais sur l'offre par des marques concurrentes de conditions de vente plus favorables. Enfin, des représailles exercées contre un industriel qui a livré une enseigne concurrente en produits libres traduisent d'autres tendances que celle des « supercentrales » à abuser de leur puissance d'achat.

5 - Il est certainement excessif d'opposer globalement une industrie et un commerce agro-alimentaires qui seraient en état de déséquilibre des forces.

En réalité, les situations sont diverses selon les produits et les marchés. Il existe une forte concentration dans la production de certains produits d'hygiène ou de droguerie (couches, mouchoirs en papier, désodorisants, par exemple). Il existe un seul producteur national de chicorée soluble ; deux producteurs ont l'essentiel du marché pour les corps gras, le lait concentré, le sucre et le café soluble ; quatre ou cinq pour les lessives, les eaux minérales, la bière, les crèmes glacées, les pâtes alimentaires, les biscuits et le chocolat. Dans d'autres branches l'offre est beaucoup plus dispersée. Il y a plus de dix fabricants, et parfois beaucoup plus, pour les produits d'hygiène de la peau, les salaisons, les conserves, le café en grains, etc. Il existe une sensible disparité entre les familles de produits pour ce qui concerne les taux comparés de concentration de l'industrie et du commerce.

A titre d'exemples, l'industrie des eaux minérales ou celle des crèmes glacées est sensiblement plus concentrée que leur distributeur tandis que c'est l'inverse pour le lait, les fromages, le beurre, les conserves de poisson de légumes ou de fruits, ou la confiserie.

C'est donc marché par marché, et non pas globalement sur les produits qui sont l'enjeu des conflits actuels, qu'il y a lieu d'apprécier les rapports de force entre fabricants et commerçants.

Même s'il est vrai que l'on a une vision plus exacte de ces rapports de force en tenant compte des stratégies de subordination dans les négociations, il n'est pas possible pour autant de s'affranchir des critères usuels de substitutabilité lorsqu'il s'agit, en termes juridiques et dans le cadre des textes actuellement applicables, soit de définir un marché pour y qualifier des actions anticoncurrentielles soit d'y apprécier l'impact d'une concentration.

6 - Les produits pour lesquels interviennent les « supercentrales » sont presque exclusivement des produits de marque. Une part importante - non pas en nombre de références, mais en chiffre d'affaires - correspond à des marques si notoires qu'il est difficile pour la grande distribution de les déréferencer pour une longue période. Forts de cet atout, quelques producteurs parviennent à faire assurer de façon relativement satisfaisante le respect de leurs barèmes et de leurs conditions de vente, sans devoir céder à toutes les exigences des centrales ou « supercentrales » d'achat.

7 - Si le phénomène récent de regroupement des centrales d'achat a été es-

sentiellement une réaction de groupes de distribution face aux positions prises par d'autres groupes ou enseignes de distribution, ce sont les industries agro-alimentaires qui se sont le plus alarmées des conséquences du phénomène et qui ont le plus sollicité l'intervention des Pouvoirs public à ce sujet.

Or force est de reconnaître que, malgré la stagnation, voire le léger recul de la consommation, l'évolution de la situation financière de la plupart des entreprises de la production agro-alimentaire était en 1983 relativement moins défavorable que celle des groupes de distribution intégrée. Il n'est pas certain que cela soit dû uniquement au développement des exportations.

8 - Même si la concentration est élevée dans la distribution des produits alimentaires, il reste que, considérée globalement, la concentration financière dans le commerce (abstraction faite du phénomène des « supercentrales ») demeure en France inférieure à ce qu'elle est dans plusieurs autres grands pays industrialisés. En 1983 les cinq premiers groupes de la distribution totalisaient 33,8 % du chiffre d'affaires en Suisse, 19,22 % en République Fédérale d'Allemagne, 17,1 % aux Pays-Bas, 14,6 % en Belgique, contre 12 % en France. De plus, grâce notamment à la réunion de détaillants sous la houlette de puissantes centrales d'achat et au franchisage de quelques grandes enseignes intégrées, la part du commerce indépendant est importante en France (63 % des supermarchés, par exemple).

9 - Il n'est pas possible de se prononcer en termes généraux sur un phénomène aussi hétérogène que celui des centrales d'achat et des supercentrales nées de leurs regroupements. En effet, ces ensembles ont des origines, des structures et des fonctions très diverses. Certains regroupent des établissements dispersés sur le territoire et non concurrents entre eux. D'autres réunissant des groupes et des enseignes dont la rivalité au stade de la revente est parfois très vive ; elles superposent, selon le cas, deux, trois, quatre ou cinq stades de négociation ; quelques centrales d'achat achètent effectivement pour revendre alors que d'autres centrales et les « supercentrales » ne le font pas ; quelques « supercentrales » regroupent à la fois des centrales et des ensembles qui eux-mêmes constituaient déjà des « supercentrales » ; enfin, les fonctions assumées au niveau des regroupements, outre la négociation des conditions de prix et de vente ou de certaines des conditions, sont plus ou moins réelles et importantes selon les centrales et selon les « supercentrales ». Certaines connaissent une communauté d'enseigne, d'autres pas ; le degré de discipline interne et de coordination des politiques commerciales est très diversifié ; la coopération avec l'industrie est plus ou moins développée.

Il va de soi, dès lors, qu'une approche cas par cas s'imposerait pour apporter des réponses précises aux questions posées.

## B - Les causes du phénomène et les remèdes que certaines d'entre-elles suggèrent

Résultats d'un ensemble de facteurs, le développement des supercentrales et la détérioration des relations commerce-industrie qui l'ont suivi ne pourront être contrôlés par les Pouvoirs publics que par des actions diversifiées. L'application de la législation actuelle sur les ententes et les positions dominantes ne devrait être que l'une d'entre-elles : c'est ce qui ressort de l'analyse des causes de ce développement.

1. Il existe des centrales d'achat depuis longtemps. Les rivalités entre enseignes commerciales, que ce soit à la vente ou à l'achat, ainsi que la vigueur des sollicitations de centrales d'achat auprès de leurs fournisseurs ne sont pas des phénomènes entièrement nouveaux. On les observait déjà il y a plus de dix ans puisqu'ils ont alors inspiré la refonte des dispositions légales relatives à la discrimination. C'est bien pour contrôler les sollicitations abusives d'avantages discriminatoires qu'a alors été voté l'article 38 de la loi d'orientation du commerce et de l'artisanat du 27 décembre 1973, inspiré du Robinson Patman Act américain.

Ce qui a donné une dimension critique à des pratiques anciennes, c'est, en premier lieu, l'effet conjugué du développement de la concentration industrielle et commerciale, des pratiques de discount particulièrement agressives et enfin du retournement de la conjoncture économique, caractérisée depuis deux ans par une relative diminution du pouvoir d'achat et de la demande. Les industriels des branches les plus sensibles à cette évolution ont été contraints de se disputer plus ardemment une clientèle plus réduite. Il en a été de même entre les groupes de distribution qui ont dû intensifier la compétition pour l'élargissement de leurs parts de marché, d'autant plus que la capacité globale des surfaces de vente a continué de croître.

Dans cette nouvelle conjoncture certaines enseignes d'indépendants associés, dont les structures de coût sont inférieures à celles de certains grands groupes intégrés qui avaient obtenu des réductions de leurs conditions d'achat, avaient, en 1983, gagné des parts de marché. Soucieux de compenser ce handicap, ces groupes ont recherché dans la création ou le développement des « supercentrales », parmi d'autres moyens de défendre leurs positions, une réduction de leurs conditions d'achat.

2. A la différence de ces premières causes des phénomènes d'emballlement que l'on observe, causes d'ordre économique, les autres causes sont en rapport avec le cadre législatif et réglementaire dans lequel s'exerce la concurrence.

Le vote et l'application d'un contrôle préalable des établissements de grande surface depuis 1973 ont pu avoir des conséquences sur l'évolution des pratiques et des structures commerciales. Une exploitation extensive de la clien-

tèle potentielle se heurtant désormais à des obstacles, il en est résulté des rentes de situation et une incitation à une exploitation intensive de la clientèle acquise, à l'achat comme à la vente. Les grands groupes de distribution ont cherché des compensations pour éviter une brusque rupture de leur rythme de développement. La plupart ont trouvé des possibilités d'accroissement de leurs marges et de leurs capacités de financement dans l'affirmation d'une pugnacité plus grande dans la négociation des prix et des conditions d'achat. Cela n'a pas été sans incidence sur les pratiques d'achat et, par réaction, sur les regroupements des principaux acheteurs et groupements d'achat.

Un facteur plus déterminant de ces regroupements a sans doute été l'imponibilité dans laquelle des producteurs ont pu pratiquer et de grands acheteurs ont pu solliciter ou provoquer des pratiques discriminatoires qui, souvent, étaient manifestement injustifiées.

Les termes mêmes des dispositions légales relatives à la discrimination ont pu en être partiellement la cause. Pour les industriels, comme pour l'administration chargée du contrôle, l'interdiction de « pratiquer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui ne sont pas justifiées par des différences correspondantes du prix de revient de la fourniture ou du service » se heurte à de réelles difficultés. Ni la loi, ni les tribunaux, ni les circulaires administratives n'ont défini le concept de prix de revient (Prix de revient moyen ? Prix de revient marginal ?).

Or ce critère est, selon la loi, le seul qui puisse être pris en considération pour justifier une discrimination. Préfigurant une évolution législative qui peut paraître souhaitable, la jurisprudence et l'administration ont opportunément interprété le texte largement, mais n'ont pu s'en affranchir que de façon marginale. Une définition légale plus souple de la discrimination justifiée, à condition de servir de fondement à une répression effective des abus manifestes de discrimination injustifiée, correspondrait sans doute mieux aux exigences nouvelles de coopération commerciale et introduirait de moindres suspicions et tensions dans les rapports entre industriels et commerçants.

La difficulté d'appliquer les textes relatifs à la discrimination a été accrue par l'attitude de beaucoup des industriels concernés. Leurs plaintes ont été très rares alors même que leur plainte était permanente, ce qui peut s'expliquer en partie par les nécessités commerciales ou la crainte de représailles. Toutefois, une autre explica-

tion de cette attitude peut être trouvée dans la préférence pour la recherche de la plus grande transparence tarifaire. Celle-ci peut être considérée comme le résultat inévitable de la non-discrimination, mais elle ne soit suffisamment prise en considération ni les besoins de distribution justifiée qu'implique la concurrence, ni les structures de marché en fait. Les structures de la transparence des conditions de vente apparaît plus ou moins au jeu de cette concurrence. La circulaire ministérielle du 16 mai 1984 relative à la transparence tarifaire a pu être comprise comme empreinte de cette conception.

Enfin, la règle de la non-discrimination est dans son application insuffisamment ordonnée à la sauvegarde de la concurrence en raison, notamment, de la différence des procédures respectivement applicables aux pratiques dites individuelles et collectives de restriction de la concurrence. Il y aurait donc avantage à ce que cette règle fut, comme dans les autres grands pays ou ensembles économiques mieux intégrés au dispositif général de protection de la concurrence.

Pour ces diverses raisons, le contrôle des discriminations a été insuffisant. Un très petit nombre de procès-verbaux ont été établis pour constater des infractions aux dispositions de l'article 37 de la loi du 27 décembre 1973 relatives aux discriminations consenties par des fournisseurs et les poursuites ont été encore plus rares. Un nombre encore plus réduit de constatations d'infractions ont été faites en vue de l'application de l'article 38 de la même loi. Pendant les années qui ont suivi la publication de la circulaire Servan, l'administration a reçu instruction de n'agir en cette matière que modérément et seulement sur plainte.

Dès lors, persuadés qu'ils étaient d'obtenir des conditions moins favorables que tels ou tels de leurs concurrents, la plupart des sociétés ou groupements ont docilement la volonté des Pouvoirs publics de faire obstacle aux discriminations abusives ; plutôt que de déposer plainte, ils se sont donc regroupés pour procéder à des échanges d'informations et pour obtenir ensemble les conditions d'achat les plus avantageuses.

Il apparaît ainsi qu'une définition nouvelle du délit de « discrimination injustifiée », une corrélation plus étroite entre le contrôle de cette infraction et le contrôle des ententes et abus de position dominante et un exercice plus soutenu de ces contrôles permettraient aux Pouvoirs publics de mieux maîtriser les phénomènes récents qui font l'objet de la présente saisine.

## IL PREMIERS ELEMENTS DE REPONSE AUX QUESTIONS POSEES

1. Les centrales d'achat et leurs regroupements peuvent-ils constituer des ententes au sens de l'article 50 de l'ordonnance du 30 juin 1945 ?

Cette question peut appeler une réponse affirmative sauf dans deux cas :

- si ces groupements sont assimilables à des concentrations (1) ;

1) cf. infra, la fin de la réponse à la question n° 4.

## Commission de la Concurrence

— s'ils ne portent pas une atteinte assez sensible à la concurrence pour être visés par les dispositions de l'article 50 de l'ordonnance du 30 juin 1945.

En cas d'atteinte à la concurrence, ils peuvent prétendre au bénéfice des dispositions de l'article 51 de cette ordonnance, c'est-à-dire justifier d'une contribution au progrès économique.

Le texte de l'article 50 ne permet pas d'affirmer que les centrales d'achat ou leurs regroupements pourraient échapper par leur nature au contrôle que permet l'application de l'article 50.

Il s'agit, en effet, d'actions collectives concertées et la coordination ou l'unification des comportements à l'achat, sur lesquelles débouchent nécessairement les échanges d'informations sur les conditions d'achat, sont visées de façon tout à fait générale par les dispositions de l'article 50, premier alinéa. Ces dispositions ne distinguent pas selon que la concertation intervient au stade de l'achat ou à celui de la revente. Il est d'autant plus légitime de ne pas exclure de telles concertations que la concurrence entre grands distributeurs se fait aujourd'hui de plus en plus par la lutte pour l'obtention des meilleures conditions d'achat.

Bien entendu, quel que soit le stade auquel elle intervient, une action concertée ou une entente n'est visée par les dispositions de l'article 50 que dans la mesure où elle a pour objet ou peut avoir pour effet de fausser ou de restreindre le jeu de la concurrence.

Si l'objet qu'affichent les centrales d'achat ou leurs regroupements sous forme de « supercentrales » est rarement anticoncurrentiel, il peut néanmoins y avoir lieu, surtout s'agissant de « supercentrales », à vérifier que cet objet correspond effectivement tant à leurs activités et à leurs pratiques qu'aux exigences d'un libre jeu de l'offre et de la demande. A cet égard, la simple invocation d'une contribution à une plus grande transparence des conditions d'achat ne peut suffire à écarter tout débat. Cette transparence, en effet, n'est pas une fin en soi ; elle peut être — selon les structures plus ou moins concentrées des marchés et selon les formes plus ou moins concertées par lesquelles elle est assurée — un facteur de restriction ou, au contraire, d'amélioration de la concurrence.

Plus qu'à l'objet, c'est donc à l'examen des effets que le fonctionnement d'une centrale d'achat ou d'une « supercentrale » a ou peut avoir sur la concurrence qu'il faut s'attacher pour apprécier l'applicabilité des dispositions de l'article 50.

Comme il en va de toute entente, toute action concertée ou toute convention que visent ces dispositions, il doit être vérifié — à la lumière, notamment des caractéristiques du marché d'un produit déterminé, de la part qu'y représente une centrale d'achat ou une « supercentrale » et du degré de concurrence entre celle-ci et les autres centrales ou « supercentrales » — que l'atteinte à la concurrence est assez sensible pour que

le contrôle puisse ou doive en être fait sur le fondement des articles 50 et 51 de l'ordonnance (2).

Une altération du jeu de la concurrence peut, surtout dans le cas des « supercentrales », résulter de diverses constatations.

Tout d'abord, ces ententes pourraient entraver l'accès aux marchés de certains fournisseurs industriels et ceci d'autant plus que la concentration économique et financière serait plus forte, que le regroupement serait plus étendu et, enfin, que ces ensembles se livreraient à certains comportements anticoncurrentiels qui seront évoqués plus loin (3).

Dans la mesure où seraient disjointes, d'un côté l'acte d'achat et, d'un autre côté, une part importante de la négociation des termes de la transaction, il pourrait en résulter une atteinte aux conditions d'un bon fonctionnement des marchés. Celles-ci supposent, en effet pour que le fournisseur dispose d'alternatives, qu'il soit libre de négocier avec ceux qui lui achètent (4).

En outre, une centrale ou une « supercentrale » qui se bornerait à globaliser les chiffres d'affaires de tous les adhérents ou affiliés à seule fin d'améliorer leur position dans le barème d'écartés de fournisseurs et d'obtenir des avantages supplémentaires que ne justifieraient ni un service additionnel, ni de nouvelles économies d'échelle, ni aucune autre contrepartie pourrait avoir pour conséquence l'octroi d'avantages discriminatoires. Par le jeu d'une totalisation artificielle des chiffres d'affaires et de l'extension à tous les adhérents des conditions offertes au plus favorisé, ces dernières s'appliqueraient à eux sans qu'il soit tenu compte des services rendus respectivement par chaque distributeur et des différences de prix de revient susceptibles d'en résulter pour le fournisseur. Une pratique de totalisation ainsi comprise serait contestable s'il était établi que, globalement, la simple addition de chiffres d'affaires réalisés avec des acheteurs distincts n'engendrait pas de nouvelles économies d'échelle par rapport à celles réalisées sans l'intervention des centrales ou « supercentrales ».

Enfin, l'intervention de centrales ou de « supercentrales » qui se caractériserait comme indiqué ci-dessus pourrait avoir pour effet de « limiter l'exercice de la concurrence par d'autres entreprises », au sens de l'article 50, en réduisant les possibilités compétitives des distributeurs qui n'appartenaient pas initialement à la centrale ou à la « supercentrale ». On sait, d'ailleurs, que quelques distributeurs ont adhéré tardivement à tel ou tel des ensembles constitués en 1984, lorsque leur est apparu insupportable le handicap de ne pouvoir, faute d'une telle adhésion, obtenir des conditions d'achat compétitives.

Sur la base de telles considérations générales l'applicabilité de l'article 50 serait, bien sûr, fonction des circonstances de chaque espèce.

Il arrive souvent que des centrales d'achat, loin de porter atteinte aux conditions ou au jeu de la concurrence, soient, au contraire, un moyen de rendre

celle-ci plus effective. Tel peut être le cas, sous réserve de vérification, de celles qui permettent à des entreprises commerciales indépendantes ou de petites dimensions, grâce au groupement de leurs achats, de se confronter aux groupes plus importants de la distribution intégrée par des offres compétitives.

Du moins est-ce la raison pour laquelle les Pouvoirs publics ont dans le passé fait implicitement un bilan économique positif de ces groupements d'achat. Ils ont encouragé la constitution de tels groupements tant qu'ils apparaissaient comme un moyen pour le commerce traditionnel ou associé de s'adapter aux données nouvelles de la concurrence afin d'y participer au lieu d'en être exclus.

Dès lors que ces mêmes centrales d'achat adhèrent à des regroupements qui les rassemblent non seulement entre elles mais aussi avec les principaux groupes de distribution qu'elles prétendaient concurrencer, il est loin d'être certain que le même bilan économique puisse continuer d'en être dressé. La disparition de leur vertu équilibrante expose les groupements d'achat classiques au risque d'une application de l'article 50, ceci même si leurs adhérents ne sont pas concurrents entre eux.

Les « supercentrales » pourraient entrer plus facilement que la plupart des centrales d'achat dans le champ d'application de l'article 50, elles qui entraînent une concentration beaucoup plus sensible de la demande. De plus, lorsqu'elles regroupent les enseignes concurrentes, les échanges d'informations entre adhérents ont une incidence plus négative sur la concurrence que dans le cas de centrales d'achat qui agissent pour le compte d'affiliés territorialement dispersés. En outre, l'effet de discrimination injustifiée que peut avoir (aussi bien entre adhérents que vis-à-vis des non adhérents) le calcul des ristournes en fonction du total des commandes des adhérents de la « supercentrale » et non pas seulement de tel ou tel adhérent est amplifié par rapport au cas des simples centrales d'achat.

L'importance relative de chacune des « supercentrales » est d'autant plus grande et l'effet potentiel de son intervention sur la concurrence d'autant plus sensible que l'incidence de son intervention sur le marché ne peut être appréciée isolément du contexte mais, qu'elle le veuille ou non, en fonction des réactions des autres « supercentrales » ou du parallélisme des comportements.

Il n'est pas déterminant, pour l'applicabilité des dispositions de l'article 50 à des centrales ou « supercentrales », que

(2) La Commission de la Concurrence l'a indiqué à propos de groupements d'achats dès 1978 ; avis relatif à la commercialisation des briquets non rechargeables.

(3) cf. infra la réponse à la question n° 2.

(4) Des analyses semblables ont d'ailleurs été faites en République Fédérale d'Allemagne où l'Office fédéral des cartels a prononcé en 1981 et la juridiction compétente a confirmé en 1982 le caractère anticoncurrentiel d'un groupement d'achats constitué entre quatre distributeurs de produits alimentaires.

la discipline d'achat des adhérents ait pu être moins grande et soit ou non sanctionnée. Comme l'est observé en Allemagne l'Office fédéral des cartels (5) et la Cour de Justice compétente de Berlin (6), un groupement d'achat ne peut, du moins sur un marché acheteur et caractérisé par une surcapacité de l'offre, fonctionner sans une obligation au moins implicite de procéder à l'essentiel des approvisionnements en produits référencés par le groupement. C'est l'intérêt évident de chacun de ses adhérents que se développent des comportements collectifs ou parallèles, à tel point qu'il peut n'être pas nécessaire d'en stipuler l'obligation.

En revanche, la nature des pratiques auxquelles peuvent se livrer des centrales d'achat ou des « supercentrales » n'est pas indifférente pour l'application des dispositions de l'article 50. Plus ces pratiques sont anticoncurrentielles, plus elles fondent aisément une qualification au titre de l'article 50 et plus la Commission se montrera exigeante pour admettre, le cas échéant, le bénéfice de l'article 51, 2°.

À cet égard le recours à des pratiques énumérées dans la dernière partie de la circulaire du 14 mai 1984 et dans la réponse à la question 2 ci-après serait de nature à caractériser plus sûrement une infraction à l'encontre d'une centrale ou d'une « supercentrale ».

En définitive, rien ne distingue les accords qui font l'objet de la saisine des ententes en général. Centrales et « supercentrales » sont bien visées par les dispositions de l'article 50 lorsque soit leur poids commercial soit leurs pratiques commerciales les portent à avoir des effets sensibles sur les conditions de la concurrence ou sur son exercice. Encore faut-il alors examiner — avant de conclure, le cas échéant, à leur nullité de plein droit — si les dispositions de l'article 51, 2° sont applicables (Cf. question n° 3).

## 2. Les dispositions du dernier alinéa de l'article 50, relatives aux activités de positions dominantes, peuvent-elles s'appliquer aux « supercentrales » et dans quelles conditions ?

Qu'elles soient le fait de « supercentrales » ou de centrales d'achat, des pratiques telles que l'échange d'informations entre concurrents sur leurs conditions d'achat ou, a fortiori, les abus de puissance d'achat ont un caractère anticoncurrentiel. Peut-on pour autant les qualifier d'entraves au fonctionnement normal du marché au sens de la

Cela supposerait, une fois défini le marché pertinent, que fût reconnue la domination sur ce marché d'une position dominante par un groupe d'entreprises. Comme il a déjà été précisé, le marché en considération ne peut être

celui, globalement considéré, des produits, alimentaires ou non, dont les conditions d'achat sont négociées en tout ou en partie par les centrales ou supercentrales. Seule peut être retenue la définition habituelle du marché de produits qui sont substituables entre eux pour la satisfaction d'un besoin précis des opérateurs, en l'occurrence les grands acheteurs. En d'autres termes le besoin à satisfaire n'est pas celui, pour leurs clients consommateurs, de s'alimenter mais celui qu'ont ces acheteurs de s'approvisionner en biscuits ou en conserves de poisson, par exemple.

Sans doute la variété des produits offerts par un producteur ou un distributeur peut-elle influencer sur son pouvoir de marché dans la négociation portant sur un produit déterminé. La possibilité qu'ont certains groupes industriels dont les productions sont diversifiées et qu'ont davantage encore tous les grands distributeurs de développer des stratégies de subordination dans la négociation (7) ou de péréquation dans la vente n'est pas sans incidence sur l'équilibre ou le déséquilibre des forces contractuelles. La qualification d'une position dominante sera donc plus aisée à l'endroit de regroupements qui peuvent assoier leur puissance économique sur une large gamme de marchés divers. Il reste que la situation de la concurrence doit être appréciée sur le marché d'un produit déterminé et de ses substituts.

Une certaine contrainte résulte de la lettre même de la loi. Elle tient à ce que le marché à prendre en considération est défini en termes géographiques : il doit s'agir du marché intérieur français ou d'une partie substantielle de celui-ci. En l'état du texte, la simple domination d'un partenaire commercial sur l'autre dans leur rapport bilatéral ne saurait être appréhendée sur ces bases.

Il peut paraître souhaitable de s'affranchir de cette contrainte dans l'avenir et de se doter de moyens juridiques permettant, comme en République Fédérale d'Allemagne, de contrôler les comportements d'entreprises ou groupes d'entreprises qui, sans détenir une position dominante, sont, en raison de leur poids sur le marché, des partenaires obligés (soit pour leurs fournisseurs, soit pour leurs clients), mais de telles évolutions supposeraient des modifications législatives, soit de l'article 50, dernier alinéa, soit des articles 37 et 38 de la loi du 27 décembre 1973.

En l'état actuel des textes une position dominante ne pourrait être caractérisée que si une centrale ou une « supercentrale » concentrait une part du marché national de l'achat d'un produit si grande que ses fournisseurs seraient privés d'alternative réelle et verraient excessivement limiter leurs possibilités d'accès au marché.

Il n'est pas exclu qu'une telle situation puisse être caractérisée, même en l'état actuel du développement des centrales d'achat et de leurs regroupements.

Les dispositions du dernier alinéa de l'article 50 pourraient également trouver application dans deux hypothèses : d'une part, s'il était établi que des diverses cen-

trales ou « supercentrales » prenaient l'initiative d'échanger entre elles leurs informations respectives sur les conditions d'achat afin de revendiquer le bénéfice pour tous les adhérents des conditions pratiquées envers le groupe le plus favorisé ; d'autre part, si, même en l'absence de dispositions actives prises par elles pour procéder à de tels échanges d'informations il était démontré qu'il existe une entente implicite entre les centrales ou « supercentrales » pour que s'opèrent de tels échanges sans qu'il soit besoin de les organiser ; chacune d'entre elles, consciente du parallélisme de comportements et de la solidarité avec les autres « supercentrales » qu'implique le principe de transparence dont elle se réclame, a un intérêt majeur à l'incommunication des informations sur les conditions d'achat. Ces échanges sont, au demeurant, favorisés par divers facteurs : des sociétés de distribution ou des personnes peuvent passer d'une « supercentrale » à une autre, facilitant la circulation des informations ; des groupes de distribution peuvent, par le jeu de liaisons financières, adhérer à plusieurs centrales ou « supercentrales ».

Il est hautement probable, dans la première de ces hypothèses, et il ne serait pas impossible, dans la seconde, que l'ensemble des diverses centrales ou « supercentrales » fût regardé comme constituant un groupe d'entreprises détenant collectivement une position dominante à l'achat de tels ou tels produits ou famille de produits.

Encore faudrait-il alors, d'une part, établir la réalité de cette position dominante vis-à-vis des fournisseurs d'une famille de produits déterminée et, d'autre part, caractériser des comportements susceptibles d'entraver le fonctionnement normal du marché.

Sur le premier point, il y aurait lieu, notamment, de vérifier que l'offre n'est pas concentrée au point de contre-balancer le poids de la centrale ou « supercentrale » (compte-tenu de l'inégalité de dépendance mutuelle), que les producteurs n'ont pas réussi à s'affranchir largement de la domination des « supercentrales » en imposant aux consommateurs des marques difficiles à déréférencer, que, même dans ce cas, il ne sont pas contraints de composer avec la centrale ou la « supercentrale » du fait qu'ils offrent également d'autres produits moins prévendus et plus concurrencés, et que les fournisseurs sont privés d'alternative véritable, ne pouvant espérer un traitement plus favorable en se tournant vers une autre centrale ou « supercentrale ».

Sur le second point, seraient éventuellement répréhensibles des pratiques telles que :

— la subordination du référencement d'une entreprise ou d'un produit, voire de toute négociation, soit à l'octroi par le fournisseur d'un versement sans contrepartie, dit « prime de référencement », soit à tout artifice destiné à faire apparaître l'existence de contreparties alors que celles-ci seraient factices. Il peut résulter de cette pratique un coût supplémentaire et artificiel d'accès au marché ;

— l'exigence d'un dédommagement

H.F.G.E., 17 décembre 1981.

de la Cour spécialisée de Ber-

H.F.G.E., 16 juin 1982.

il y ait lieu, dans le présent

préciser ces pratiques au regard

de l'article 37, 1 e).

## Commission de la Concurrence

rétroactif, parfois appelé « amende », en cas de non application de la règle non écrite dite « du groupe le plus favorisé » ;

— la revendication, aux échéances fixées pour le versement de remises différées, d'avantages supplémentaires et de caractère rétroactif en fonction des nouvelles adhésions enregistrées en cours d'exercice ;

— la sollicitation de fournitures gratuites ;

— le fait d'interdire l'entrée sur le marché à de nouveaux distributeurs par les conditions non justifiées mises à l'adhésion à l'une ou l'autre des centrales ;

— le fait d'interdire à un nouveau producteur l'entrée sur le marché en ayant à son égard des exigences discriminatoires et injustifiées. Les conséquences d'une telle pratique sont l'autant plus nocives lorsque, portant sur des produits nouveaux pour lesquels les fabricants ont un besoin impérieux d'amortir les coûts de recherche-développement et de lancement ; elle peut faire obstacle au développement du progrès économique ;

— le fait d'éliminer un fournisseur du marché ou de réduire brutalement la part qu'il y occupe, par des demandes abusives et discriminatoires, surtout si ces demandes résultent d'une concertation entre « supercentrales » ou de leur comportement parallèle ;

— le déferement d'un fournisseur, d'un produit, d'une ligne de produits ou d'une marque, lorsqu'il est avéré qu'il est motivé par la sanction du refus de consentir des avantages commerciaux injustifiés ou par une pression en vue de leur concession.

Une revendication est formulée avec insistance depuis plusieurs années, singulièrement par des industriels, selon laquelle il y aurait lieu d'équilibrer les obligations légales qui pèsent respectivement sur eux et sur leurs clients revendeurs. L'interdiction du refus de vente devrait, soutiennent-ils, avoir pour contrepartie celle des « déréférencements abusifs ».

Il est vrai que l'importance nouvelle des centrales et de leurs regroupements peut faire de ceux-ci et donc de leurs adhérents une sorte de partenaire obligé des producteurs. Chacune des principales supercentrales représente aujourd'hui, pour beaucoup de fournisseurs, entre 5 % et 25 % de leur chiffre d'affaires. Aucun d'eux, par contre, ne représente, même avec un ensemble diversifié de ses productions, plus de 3 % du chiffre d'affaires d'une quelconque entreprise de distribution. Il en résulte qu'un déréferement est beaucoup plus sensible à l'industriel fournisseur qu'à son client distributeur.

Pour autant, il ne serait pas compatible avec les exigences de la concurrence d'imposer une sorte d'obligation d'achat. Le libre choix de l'acheteur est l'un des ressorts majeurs de la concurrence et le principal moyen par lequel le commerce

stimule chez les producteurs l'accroissement de la productivité, l'amélioration de la qualité et des services ainsi que l'abaissement des prix. Il ne serait acceptable de limiter cette liberté des acheteurs que dans les cas où le déréferement a manifestement pour objet ou pour effet de supprimer, limiter ou fausser la concurrence. Ces cas sont de deux types : l'action concertée, soit entre des acheteurs, soit entre des acheteurs et leurs fournisseurs, dans le but manifeste d'éliminer un concurrent ou un fournisseur ou de porter gravement atteinte à ses capacités concurrentielles, d'une part ; le déréferement pratiqué dans le même but par un groupe d'entreprises en position dominante, d'autre part.

La réglementation applicable aux ententes et aux activités de position dominante permettant d'ores et déjà de prévenir et réprimer de tels déréférencements ou refus d'achat, il convient d'écarter en cette matière toute idée de réglementation nouvelle.

**3. Selon quels critères les centrales d'achat et leurs regroupements peuvent-ils démontrer que les dispositions de l'article 51, 2° de l'ordonnance du 30 juin 1945 leur sont applicables ?**

Dans tous les cas où les centrales ou « supercentrales » seraient visées par les dispositions de l'article 50, il y aurait lieu, comme à l'égard de toute entente ou de toute entrave au fonctionnement normal du marché, d'examiner l'applicabilité éventuelle des dispositions de l'article 51, 2°.

Selon les principes traditionnellement appliqués pour l'établissement d'un bilan économique, plus graves sont les atteintes à la concurrence, en fonction notamment de la part de marché de l'ensemble en cause et de ses pratiques anticoncurrentielles, plus tangible doit être la contribution qu'il prétend apporter au progrès économique.

Plusieurs critères pourraient être pris en considération pour évaluer la réalité et l'importance de cette contribution, qu'il appartiendrait aux parties en cause de démontrer.

La répercussion au bénéfice des consommateurs d'une part importante des gains de productivité dus à l'intervention d'une centrale ou d'une « supercentrale » constituerait une condition nécessaire d'application de l'article 51, 2°. Mais cette condition peut n'être pas suffisante. Il apparaît aujourd'hui, si l'on considère le phénomène globalement, que les conditions d'achat obtenues des fournisseurs par les « supercentrales » et leurs adhérents sont largement répercutées par la grande distribution aux consommateurs, comme en témoignent la dégradation relative des marges, du moins pour certaines enseignes, et la vivacité de la concurrence. Cette constatation globale devrait néanmoins être vérifiée à l'examen de cas particuliers. Il faudrait aussi s'assurer que les baisses de prix n'ont pas pour contrepartie une diminution de la qua-

lité des produits ou des garanties de sécurité des consommateurs.

La Commission de la Concurrence est attachée à un principe selon lequel il doit y avoir un partage des avantages économiques imputables à une entente (8) entre les agents économiques concernés aux différents stades du processus économique. Cela ne signifie ni que ce principe doive nécessairement jouer à sens unique au profit des consommateurs, ni que doive être constatée une juste répartition, à chacun des stades économiques, des gains de productivité ou des autres éléments de progrès économique relevés. Il se peut, par exemple, que davantage de progrès de productivité soient encore à attendre dans tel ou tel secteur industriel que dans la grande distribution ou fait de la pression exercée par les « supercentrales » sur les conditions d'achat. Inversement, il peut aussi apparaître, pour tel ou tel produit, que l'ampleur des pratiques de prix d'appel ou de revente à perte ait pour effet de priver les producteurs intéressés d'une part équitable des gains de productivité dus à leurs propres efforts. C'est donc seulement cas par cas qu'il serait possible d'apprécier si les conditions d'application de l'article 51, 2° sont réunies pour telle ou telle centrale ou « supercentrale » d'achat.

La plupart des centrales d'achat, lorsqu'elles rendent des services effectifs à l'industrie sur le plan de l'assurance de débouchés, du groupement des livraisons, de la logistique ou de la facturation, par exemple, n'auraient sans doute pas de difficulté à démontrer leur contribution au progrès économique. Il pourrait en aller autrement des centrales ou « supercentrales » qui, sans exercer elles-mêmes de fonctions d'achat pour revendre ni rendre des services analogues à ceux de la plupart des centrales, auraient essentiellement pour objet ou pour activité de négociation des référencements et tout ou partie des conditions d'achat auxquelles pourraient prétendre leurs adhérents s'ils achetaient les produits référencés.

Il n'est toutefois nullement exclu qu'une telle centrale ou « supercentrale » puisse apporter la preuve qu'elle a effectivement assuré un développement des débouchés d'un produit et que sans son intervention des producteurs n'auraient pas engagé des programmes de développement des fabrications éventuellement appuyés sur des campagnes de lancement de produits nouveaux et réalisés ainsi de nouveaux gains de productivité. Dans cette hypothèse, la Commission vérifierait, selon son habitude, que toutes les restrictions de la concurrence relevées étaient indissociablement nécessaires pour parvenir à ces performances. C'est à cette condition et à celle d'une imputabilité de ces performances au fonctionnement de la « supercentrale » que de bénéfice de l'article 51, 2° pourrait être accordé.

(8) Ou a une pratique qui peut, en première analyse, être considérée comme une entrave au fonctionnement normal du marché.

#### 4. Les dispositions de la loi du 19 juillet 1977 relatives au contrôle de la concentration sont-elles applicables aux centrales d'achat ou à leurs regroupements ?

Le regroupement des achats a normalement pour conséquence de susciter des économies de prix de revient dans la production et la commercialisation des produits. Il n'y a donc pas lieu de redouter a priori un développement de la concentration financière dans le commerce, laquelle n'est pas en elle-même préjudiciable à la concurrence et peut même parfois concourir à l'activer.

Toutefois, il peut arriver que la concentration de la demande atteigne un degré où les gains de productivité dus au regroupement des achats ou espérances d'achats sont épuisés et où les améliorations obtenues quant aux conditions d'achat ne traduisent plus qu'un déséquilibre des forces contractuelles. Certains distributeurs craignant alors que leurs concurrents ne bénéficient d'avantages discriminatoires, recherchent par le biais de l'adhésion à un groupement, au nom de la transparence tarifaire, un alignement qui est susceptible, à terme, de modérer voire d'éliminer, la concurrence entre leurs fournisseurs. En effet, dès lors, que ces groupements deviennent si importants qu'aucun des fournisseurs dans une ligne de produits donnée ne peut courir le risque d'un déréférencement par l'un d'entre eux, ces fournisseurs peuvent être portés à adopter des politiques parallèles ou concertées de prix vis-à-vis de ces groupements, politiques visant à diminuer ou éliminer purement et simplement les avantages tarifaires qu'ils accordaient. Dans la mesure où du fait de l'intervention de groupements qui organisent l'alignement tarifaire, les avantages accordés à un distributeur par un fournisseur sont étendus de manière rapide et quasi-automatique à la plupart des autres distributeurs, où les autres fournisseurs sont aussitôt conduits à s'aligner sur les mêmes conditions de vente et où aucun d'eux ne peut espérer gagner des parts de marché en contrepartie de ces réductions des marges, les fournisseurs sont enclins à ne plus consentir de sacrifices sur celles-ci.

Ainsi l'uniformisation des conditions d'achat accordées entre adhérents d'un même groupement et entre groupements distincts risque de s'accompagner d'une augmentation des prix pratiqués par les fournisseurs et de se traduire par une plus grande rigidité de ces prix. Ce risque est encore accru par les possibilités ouvertes aux industriels de mieux maîtriser la distribution de leurs produits par l'organisation de réseaux sur des bases d'exclusivité ou de simple sélectivité, même si le moyen de contrôler ces phénomènes par l'application des articles 50 et 51 est désormais reconnu.

Pour ces diverses raisons, il pourrait y avoir avantage à ce que le développement de la concentration fût contrôlé du côté de la demande, comme il l'est déjà du côté de l'offre. Il est préférable de prévenir les abus en évitant que ne se créent les déséquilibres qui les engen-

drent ou en les corrigeant plutôt que de se borner à réprimer ces abus sans remédier à leurs causes.

Toutefois, les dispositions de la loi du 19 juillet 1977 sont mal adaptées à cette fin.

Une première limite a trait aux seuils d'applicabilité du contrôle. Le point à partir duquel il n'y a guère plus de gains de productivité à attendre du groupement des achats est variable selon les marchés de produit, selon les taux de concentration atteints du côté de l'offre et de la demande et selon l'équilibre ou le déséquilibre existant entre ces taux. Force est donc de s'arrêter à un taux moyen.

Le seuil d'applicabilité du contrôle de la concentration, que la loi du 19 juillet 1977 a fixé à 40 % de la consommation nationale pour un produit déterminé ou ceux qui lui sont substituables, est sans doute trop élevé pour permettre de prévenir une concentration de l'offre telle que la demande soit conduite à se concentrer elle aussi. Ce seuil de 40 % est en tous cas beaucoup trop élevé pour permettre de contrôler le développement de la concentration de la demande. C'est au maximum à 20 % de concentration de celle-ci qu'il y aurait lieu de fixer le seuil d'applicabilité d'un tel contrôle si les Pouvoirs publics le jugeaient opportun dans le principe. Si la concentration atteint de tels taux, tout producteur, lors même qu'il a pris soin, en bon gestionnaire, de diversifier ses débouchés et les risques correspondants, est dans une situation de dépendance économique qui justifie non pas l'interdiction de toute nouvelle concentration de la demande par la distribution mais la possibilité de la contrôler, de l'assortir de certaines conditions, voire d'y faire obstacle, si un bilan économique prévisionnel apparaît alors négatif.

Il ne serait pas choquant que ce taux fût inférieur à celui qui déclenche l'applicabilité du contrôle de la concentration du côté de l'offre. Au contraire, cette distorsion corrigerait la différence de dépendance économique qui existe entre grands distributeurs et producteurs du fait que l'activité des premiers est beaucoup plus diversifiée que celle des seconds.

Il existe une autre limite à la possibilité d'appliquer le titre II de la loi du 19 juillet 1977 aux « supercentrales ».

Aux termes de l'article 4 de cette loi une concentration économique se définit comme tout acte ou opération, quelle qu'en soit la forme, qui, soit implique un transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie d'une entreprise, soit confère à une entreprise une influence sur la gestion ou le fonctionnement d'une autre entreprise.

C'est seulement dans des cas d'espèce — au vu, notamment de leur composition et du rôle qu'elles se donnent — que des centrales ou « supercentrales » d'achat peuvent être appréciées au regard de cette définition. Beaucoup, qui ne sont que des centrales de référencement, ne sauraient être regardées comme des concentrations. Pourraient l'être, au contraire, celle qui se caractérisent par l'existence entre leurs adhérents d'une

liaison stable et étroite d'intérêts tels que la solidarité financière face à des tiers, la responsabilité de du croire ou la caution mutuelle, la copropriété d'importants moyens logistiques, l'utilisation d'une enseigne commerciale ou le respect d'une politique commune d'achat et de vente.

En l'absence de l'un ou plusieurs de ces éléments d'homogénéité et de solidarité, les actes constitutifs de centrales d'achat et, plus souvent encore, de « supercentrales » d'achat, voire les adhésions qui en accroissent l'importance ou les accords qu'elles peuvent conclure entre elles ne peuvent être contrôlés comme des opérations de concentration, mais seulement comme des ententes.

Lorsqu'au contraire de tels éléments d'homogénéité et de solidarité sont suffisants pour constituer, autour de sa centrale ou supercentrale, un groupe d'entreprise contrôlable en tant qu'opération de concentration, la réglementation des ententes cesse d'être applicable aux rapports entre les membres de cet ensemble économique. Seules peuvent alors éventuellement s'appliquer, s'agissant du contrôle des comportements, les dispositions de l'article 50, dernier alinéa, relatives aux activités de position dominante, à condition que soit établie l'existence de cette dernière.

#### 5. Le renforcement de la puissance d'achat peut-il légitimer des ententes défensives entre fournisseurs ?

S'il existe des déséquilibres entre l'offre et la demande, ce n'est pas par l'opposition d'entente des fournisseurs à celles des acheteurs qu'il convient de les réduire, mais plutôt selon les modalités suggérées ci-dessus ou par une éventuelle adaptation du contrôle préventif des structures de la demande face à celles de l'offre.

Ni les termes de l'article 51 de l'ordonnance ni l'application qui a été faite ne permettent de valider pour un motif de légitime défense une entente qui entre dans les prévisions de l'article 50.

La prétention de producteurs groupés, que ce soit ou non dans le cadre d'associations ou syndicats professionnels, de réduire ou supprimer de façon concertée des discriminations qu'ils estiment injustifiées est tout aussi répréhensible que la même prétention affichée par certaines supercentrales.

C'est dans cet esprit qu'ont été maintes fois condamnées des actions concertées de producteurs qui tendaient à faire cesser des pratiques de vente à perte par la mise en œuvre d'ententes tendant au respect de prix minima.

Dans tous ces cas, il n'est pas acceptable de voir des entreprises ou des organisations professionnelles recourir à des coalitions que la loi prohibe, alors qu'il existe des voies de droit pour agir contre les pratiques dont elles se plaignent. Il n'appartient pas aux victimes d'ententes de se substituer aux autorités judiciaires ou administratives compétentes pour contrôler et, le cas échéant, incriminer ces ententes.

Le souci qu'auraient des producteurs de participer à la transparence tarifaire

## Commission de la Concurrence

en se rapprochant pour confronter leurs conditions de vente ne serait donc pas propre à légitimer leurs ententes.

Comme cela a été récemment affirmé, « un système d'informations sur les prix ne saurait être justifié par le besoin de vérifier les dires des clients, même si les producteurs sont en état d'infériorité face à ces clients » (10).

(9) Avis de la Commission de la Concurrence du 13 octobre 1983 relatif à des pratiques concertées sur les marchés des fils et câbles autres que les câbles téléphoniques commandés par les P. et T.

Tels sont les principes directeurs selon lesquels la Commission de la Concurrence aborderait les cas concrets qui seraient soumis à son appréciation. Il va de soi que seule une approche cas par cas, pour une famille de produits déterminée et en fonction du degré de

concentration des marchés en cause, permettrait de répondre justement et précisément aux questions posées dans le cadre de la présente saisine. Des études plus poussées et des analyses plus fines seraient nécessaires pour se prononcer sur de tels cas concrets.

**Délibéré, par la Commission de la Concurrence, en formation plénière sur le rapport de Michel Begon et sous la présidence de Jean Donnedieu de Vabres, dans sa séance du 14 mars 1985.**

Le Rapporteur Général



Dominique Brault

Le Président



Jean Donnedieu de Vabres

### Dispositions législatives auxquelles se réfère la Commission de la Concurrence dans son avis

● Ordonnance complétée et remaniée du 30 juin 1945  
(deux articles, 50 et 51 du livre III - section III - Maintien de la libre concurrence)

#### ARTICLE 50

(Ordonnance n° 67.835 du 28 septembre 1967, art 2.) « Les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites, ou coalitions sous quelque forme et pour quelque cause que ce soit, ayant pour objet ou pouvant avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence, notamment :

- « En faisant obstacle à l'abaissement des prix de revient, de vente ou de revente ;
- « En favorisant la hausse ou la baisse artificielle des prix ;
- « En entravant le progrès technique ;
- « En limitant l'exercice de la libre concurrence par d'autres entreprises, sont prohibées sous réserve des dispositions de l'article suivant.

« Ces prohibitions s'appliquent à tous les biens, produits ou services nonobstant toutes dispositions contraires ».

« Décret n° 53.704 du 9 août 1953, art. 1° »  
« Tout engagement ou convention se rapportant à une pratique ainsi prohibée est nul de plein droit.

« Cette nullité peut être invoquée par les parties et par les tiers ; elle ne peut être opposée aux tiers par les parties ; elle est éventuellement constatée par les tribunaux de droit commun à qui l'avis de la (Loi du 19 juillet 1977, art. 15.1) « commission de la concurrence », s'il en est intervenu un, doit être communiqué ».

(Loi n° 63.628 du 2 juillet 1963, art. 3) « Sont prohibées dans les mêmes conditions les activités d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises occupant sur le marché intérieur (Loi n° 77-806 du 19 juillet 1977, art. 15-II) « ou une partie substantielle de celui-ci » une position dominante caractérisée par une situation de monopole ou par une concentration manifeste

de la puissance économique, lorsque ces activités ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'entraver le fonctionnement normal du marché ».

#### ARTICLE 51

(Ordonnance n° 67.835 du 28 septembre 1967, art. 4.)

Ne sont pas visées par les dispositions de l'article précédent des actions concertées, conventions ou ententes ainsi que les activités d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises occupant une position dominante :

1° - Lorsqu'elles résultent de l'application d'un texte législatif ou réglementaire. Les textes de forme réglementaire intervenus avant le 31 octobre 1967 cesseront de pouvoir être invoqués à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1969 ;

2° - Dans la mesure où leurs auteurs peuvent en justifier lorsqu'elles ont pour effet d'assurer le développement du progrès économique, notamment par l'accroissement de la productivité.

● Loi du 27 décembre 1873 d'orientation du commerce et de l'artisanat  
(deux articles, 37 et 38, du chapitre III - Amélioration des conditions de la Concurrence)

#### ARTICLE 37

Il est interdit à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

1° - De pratiquer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui ne sont pas justifiés par des différences correspondantes du prix de revient de la fourniture ou du service ;

2° - De faire directement ou indirectement, à tout revendeur, en fraude des dispositions du 1° ci-dessus, des dons en marchandises ou en espèces ou des prestations gratuites de services.

Tout producteur est tenu de communiquer à tout revendeur qui en fera la demande son barème de prix et ses conditions de vente.

#### ARTICLE 38

Il est interdit à tout revendeur de chercher à

obtenir ou d'accepter sciemment d'un fournisseur des avantages quelconques contraires aux dispositions de l'article 37.

● Loi du 19 juillet 1977 relative au contrôle de la concentration économique et à la répression des ententes illicites et des abus de position dominante.

(Titre II - Chapitre 1<sup>er</sup> - Du contrôle de la concentration économique Article 4 - Des opérations soumises à contrôle)

Une concentration au sens du présent titre résulte de tout acte ou opération juridique quelle que soit la forme adoptée, emportant transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens, droits et obligations d'une entreprise ou ayant pour objet ou pour effet de permettre à une entreprise ou à un groupe d'entreprises d'exercer directement ou indirectement sur une ou plusieurs autres entreprises une influence de nature à diriger ou même à orienter la gestion ou le fonctionnement de ces dernières.

Peut être soumise à contrôle la concentration qui est de nature à porter atteinte à une concurrence suffisante sur un marché.

Ce contrôle ne peut être exercé que si le chiffre d'affaires réalisé sur le marché national par les entreprises concernées, durant l'année civile ayant précédé la concentration, a excédé :

Pour l'ensemble des entreprises concernées, 40 p. 100 de la consommation nationale, s'il s'agit de biens, produits ou services de même nature ou substituables ;

Pour deux ou plus des contractants ou des groupes d'entreprises concernés et pour chacun d'eux, 25 p. 100 de la consommation nationale, s'il s'agit de biens, produits ou services de nature différente et non substituables.

Les entreprises concernées au sens du présent article sont celles qui ont été parties à l'acte ou à l'opération juridique ou qui en sont l'objet ou celles qui sont économiquement liées aux entreprises comprises dans la concentration.



### LIBRE SERVICE ACTUALITES

91 FBG ST-HONORÉ/75008 PARIS

☎ 742.69.45 (16 LIGNES GROUPEES)

Télex 642066 F

Jacques Pictet : Fondateur-Directeur  
Michel David : Directeur général des Etudes  
Claude Sordet : Directeur de la Rédaction  
**REDACTION :**  
Rédacteur en chef adjoint :  
Jacqueline Defrance

**Rédacteurs :** Pierrette Moreno, Janine Roehrich-Michaud, Catherine Colas, Catherine Bragadir, Jean-Claude Fauveau  
**Secrétariat de rédaction :** Monique Farreyrol, Secrétaire de direction : Marie-Dominique Papin  
**SERVICES ADMINISTRATIFS :** Jacqueline Krier, Jeannette Comte (Secrét. Générales)  
**MARKETING et DEVELOPPEMENT :** Isabelle Durnerin-Chenebaux (Chef de Service) - Jacqueline Brabant (Assistante), Huguette Changrenier, Jocelyne Boudinet (Assistants abonnements) - Simone Majeau (Service ventes)  
**SVP Lecteurs :** Catherine de Bruchard  
**PUBLICITE :** Nicole Collet (Directeur de la Publicité) - Monique Tournier, Claude-Eric Terrier (Chefs de Publicité) - **Secrétariat Général de la publicité,** Petites Annonces, Planning : Solange Bénadon (Secrétaire Générale) - Céline Roumat (Assistante) - **Conseiller Technique :** Yves Carron de la Carrière.

LSA est édité par la Seliser

**Président Directeur Général :** Jacques Pictet  
**Vice Président :** Robert F. Werner  
**Directeur Général Adjoint :**  
Claude Sordet (chargé de la publication)  
**Directeur Général Adjoint :**  
Jean-Marie Noizet (commercial)

Hebdomadaire 28<sup>e</sup> année - 91 Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris - Tél 742.69.45 (16 lignes groupées) - c. c. p 2804-66 Bordeaux - **Abonnement annuel :** France : 645 F TTC - Autres Pays : 910 F

Mise en page et photocomposition - Préiser 3, rue de Liège 75009 Paris - Tirage sur roto offset - Roulage - Saïc Zone d'Emploi, Chaumes de Crage - 16004 Angoulême.

Numéro Commission paritaire 58150.  
© Copyright by Libre Service Actualités

# ANIA

ASSOCIATION NATIONALE DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES

sys/sr - n° K 16 bis  
-----

10 Décembre 1986

Rectificatif

## NOUVEAU DROIT DE LA CONCURRENCE

---

Rectificatif et complément à la circulaire ANIA K 16-86 du 1er Décembre.

A la page 3 II B dernier alinea de cette circulaire, il faut lire :

Le seuil présumé de la vente à perte est le prix d'achat effectif porté sur la facture, plus les taxes et, le cas échéant, le prix du transport.

Nous profitons de cet envoi pour compléter l'annexe de cette note en y incluant :

- avec l'article 32, les dispositions de la loi du 2 Juillet 1963 qui restent en vigueur (exceptions à l'interdiction de vente à perte),
- le texte de l'article 33 concernant la communication des barèmes de prix et conditions de vente et la rémunération des services spécifiques rendus par les distributeurs à leurs fournisseurs.

## ENTENTES

Article 7.-Sont prohibées, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions notamment lorsqu'elles tendent à :

- 1) limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;
- 2) faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;
- 3) limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;
- 4) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

Article 10.- Ne sont pas soumises aux dispositions des articles 7 et 8 les pratiques :

- 1) qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application ;
- 2) dont les auteurs peuvent justifier qu'elles ont pour effet d'assurer un progrès économique et qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, sans donner aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause. Ces pratiques ne doivent imposer des restrictions à la concurrence que dans la mesure où elles sont indispensables pour atteindre cet objectif de progrès.

Certaines catégories d'accords, notamment lorsqu'ils ont pour objet d'améliorer la gestion des entreprises moyennes ou petites, peuvent être reconnues comme satisfaisant à ces conditions par décret pris après avis conforme du Conseil de la Concurrence.

## CONCENTRATIONS ECONOMIQUES

Article 38.- Toute concentration ou tout projet de concentration de nature à porter atteinte à la concurrence notamment par création ou renforcement d'une position dominante peut être soumis, par le ministre chargé de l'économie, à l'avis du Conseil de la Concurrence.

Ces dispositions ne s'appliquent que lorsque les entreprises qui sont parties à l'acte ou qui en sont l'objet ou qui leur sont économiquement liées ont soit réalisé ensemble plus de 25% des ventes, achats ou autres transactions sur un marché national de biens, produits ou services substituables ou sur une partie substantielle d'un tel marché, soit totalisé un chiffre d'affaires hors taxes de plus de sept milliards de Francs, à condition que deux au moins des entreprises parties à la concentration aient réalisé un chiffre d'affaires d'au moins deux milliards de francs.

Article 39.- La concentration résulte de tout acte, quelle qu'en soit la forme, qui emporte transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens, droits et obligations d'une entreprise ou qui a pour objet, ou pour effet, de permettre à une entreprise ou à un groupe d'entreprises d'exercer, directement ou indirectement, sur une ou plusieurs autres entreprises une influence déterminante.

Article 40.- Tout projet de concentration ou toute concentration ne remontant pas à plus de trois mois peut être soumis au ministre chargé de l'économie par une entreprise concernée. La notification peut être assortie d'engagements. Le silence gardé pendant deux mois vaut décision tacite d'acceptation du projet de concentration ou de la concentration, ainsi que des engagements qui y sont joints. Ce délai est porté à six mois si le ministre saisit le Conseil de la concurrence.

Article 31.- Tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation.

Le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation du service. L'acheteur doit la réclamer. La facture doit être rédigée en double exemplaire. Le vendeur et l'acheteur doivent en conserver chacun un exemplaire.

La facture doit mentionner le prix unitaire des produits vendus et des services rendus ainsi que tous rabais, remises ou ristournes dont le principe est acquis et le montant chiffrable lors de la vente ou de la prestation de service, quelle que soit la date de règlement.

Toute infraction aux dispositions du présent article sera punie d'une amende de 5 000 à 100 000 Francs.

Article 32.- Le I de l'article 1er de la loi de finances n° 63-628 du 2 juillet 1963 est remplacé par les dispositions suivantes :

"Est puni d'une amende de 5 000 à 100 000 Francs, le commerçant qui revend un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif. Le prix d'achat effectif est présumé être le prix porté sur la facture d'achat, majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et, le cas échéant, du prix du transport".

II (LOI DE FINANCES N° 63-628 DU 2 JUILLET 1963)

— Les dispositions qui précèdent ne sont pas applicables :

- Aux produits périssables à partir du moment où ils sont menacés d'altération rapide ;
- Aux ventes volontaires ou forcées motivées par la cessation ou le changement d'une activité commerciale ;
- Aux produits dont la vente présente un caractère saisonnier marqué, pendant la période terminale de la saison des ventes et dans l'intervalle compris entre deux saisons de vente ;
- Aux produits qui ne répondent plus à la demande générale en raison de l'évolution de la mode ou de l'apparition de perfectionnements techniques ;
- Aux produits dont le réapprovisionnement s'est effectué ou pourrait s'effectuer en baisse, le prix effectif d'achat étant alors remplacé par le prix résultant de la nouvelle facture d'achat ou par la valeur de réapprovisionnement ;
- Aux produits dont le prix de revente est aligné sur le prix légalement pratiqué pour les mêmes produits par un autre commerçant dans la même zone d'activité.

III. — Les exceptions prévues au paragraphe II ci-dessus ne peuvent en aucun cas faire obstacle à l'application des articles 575-5° et 614-6-3° du code du commerce.

Article 33.- Tout producteur, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout revendeur qui en fait la demande son barème de prix et ses conditions de vente. Celles-ci comprennent les conditions de règlement et, le cas échéant, les rabais et ristournes.

Cette communication s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession.

Les conditions dans lesquelles un distributeur se fait rémunérer par ses fournisseurs, en contrepartie de services spécifiques, doivent être écrites.

Article 36.- Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

- 1) de pratiquer, à l'égard d'un partenaire économique, ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles en créant, de ce fait, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence ;
- 2) de refuser de satisfaire aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de service, lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles sont faites de bonne foi et que le refus n'est pas justifié par les dispositions de l'article 10.

3) de subordonner la vente d'un produit ou la prestation d'un service, soit à l'achat concomitant d'autres produits, soit à l'achat d'une quantité imposée, soit à la prestation d'un autre service.

L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente par toute personne justifiant d'un intérêt, par le Parquet, par le ministre chargé de l'économie ou par le président du Conseil de la concurrence, lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article.

Le président de la juridiction saisie peut, en référé, enjoindre la cessation des agissements en cause ou ordonner toute autre mesure provisoire.

ANNEXE 4

**Question n° 11 : Que se prépare-t-il au plan européen sur la normalisation des produits ?**

**Réponse de l'Association Française de Normalisation**

Extraits de la revue Enjeux n° 59 de juin 1985.

Sous l'impulsion de la Commission des Communautés Européennes, l'Europe hâte l'harmonisation technique, et a choisi pour le faire de s'appuyer sur la normalisation.

Le Conseil des Communautés a adopté le 7 mai 1985 une résolution consacrant la formule du « renvoi à des normes », en priorité européennes, en ce qui concerne notamment la sécurité des produits.

Dans certains domaines industriels, les principes retenus depuis 1969, en matière d'élimination des entraves techniques aux échanges, n'ont pas abouti à des résultats suffisants, face à la multiplicité des règles techniques et des normes des différents pays.

La C.C.E. a poursuivi ses travaux, et en consultation avec les fonctionnaires responsables de normalisation dans les États-membres et les milieux de l'industrie et de la normalisation, a élaboré un schéma d'une directive concernant le rapprochement des législations des États-membres visant à l'élimination des entraves techniques aux échanges selon l'approche dite du « renvoi aux normes ».

Les quatre principes fondamentaux sur lesquels repose ce schéma sont les suivants :

- l'harmonisation législative est limitée à l'adoption, par des directives fondées sur l'article 100 du Traité C.E.E., des exigences essentielles de sécurité (ou d'autres exigences d'intérêt collectif) auxquelles doivent correspondre les produits mis sur le marché, et qui de ce fait doivent bénéficier de la libre circulation dans la Communauté;
- aux organes compétents en matière de normalisation industrielle est confiée la tâche, en tenant compte de l'état de la technologie, d'élaborer les spécifications techniques dont les professionnels ont besoin pour produire et mettre sur le marché des produits conformes aux exigences essentielles fixées par les directives;

**Question n° 38 : Quelles sont les obligations des fabricants et des distributeurs pour les produits dits de «la quatrième gamme» (légumes, produits frais parés, découpés et prêts à l'emploi) ?**

**Réponse de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes**

Les obligations des fabricants et des distributeurs de légumes prêts à l'emploi, dits de 4<sup>e</sup> gamme, sont regroupées dans un «Code de bonnes pratiques professionnelles» élaboré par le Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes, en concertation avec la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes, et approuvé par cette dernière.

Ces obligations concernent :

**1°) Pour les fabricants :**

- le choix qualitatif des matières premières à mettre en œuvre,
- la conception et l'hygiène de l'établissement, de ses installations et du matériel,
- l'hygiène du personnel,
- le respect de la température, de 0° à + 4 °C à cœur.

**2°) Pour les distributeurs :**

- l'entreposage à un niveau de température égal ou très proche de celui exigé des fabricants,
- l'élimination de toute source potentielle de contamination par des microorganismes et toute détérioration des emballages,
- l'utilisation de meubles réfrigérés de présentation à la vente permettant d'assurer à cœur la même température requise,
- la surveillance de l'intégrité des emballages.

Outre le respect de ces dispositions d'ordre technique, les fabricants sont tenus d'informer de façon claire et précise le consommateur sur :

- la nature du produit (dénomination de vente),
- la liste des ingrédients,
- la quantité nette,
- la date limite de conservation,
- les conditions particulières de conservation,
- le lieu d'origine ou de provenance,
- l'identification (nom ou raison sociale) du conditionneur.

Ces diverses indications doivent être portées sur les emballages selon les prescriptions du décret du 7 décembre 1984.

**Question n° 15 : Qu'en est-il des contrats d'amélioration pour la qualité ?**

**Réponse de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes**

Les contrats pour l'amélioration de la qualité des produits et des services sont des contrats de droit privé conclus entre les professionnels et des organisations de consommateurs nationales agréées.

L'aboutissement de cette procédure de concertation où l'État n'est pas partie mais joue simplement le rôle de facilitateur, est concrétisé par la délivrance à l'entreprise de la marque collective « Approuvé ».

Les contrats en cours de validité portent pour un tiers d'entre eux sur l'amélioration de la qualité des produits et pour les deux autres tiers sur l'amélioration de la qualité des services. A terme, les futurs contrats porteront essentiellement sur des prestations de services ou des services rendus autour d'un produit.

Entre autres finalités, les contrats doivent aider à la prévention des litiges pouvant survenir entre professionnels et consommateurs. Les négociations menées au plan national peuvent s'appuyer sur des pré-négociations intervenues au plan régional pour tenir compte des besoins spécifiques locaux.

Il faut toutefois préciser que la procédure des contrats pourrait évoluer à la suite de la réflexion interministérielle qui est actuellement menée dans le cadre du rapport de M. RAVELEAU « un projet Qualité pour la France » dans la perspective du marché européen unifié ».

**Réponse des Professionnels de la Distribution**

Les contrats d'amélioration pour la qualité ont été plus largement souscrits par les fabricants que par la distribution.

Notre profession est tout à fait réservée sur ce type de procédure. C'est aux clients qu'il appartient de juger ce qui correspond le mieux à leurs attentes.

ANNEXE 5

### III - LE COMPORTEMENT ALIMENTAIRE DU FRANCAIS A L'HORIZON 2000 : SYNTHESE.

#### A - Synthèse et réflexions à propos de l'enquête.

Ce paragraphe va être l'occasion de synthétiser puis de compléter l'analyse item par item effectuée au cours de chapitre précédent.

Nous allons dans un premier temps reclasser les items en grandes tendances (§ 1), puis nous synthétiserons ces résultats en grands thèmes (§ 2).

Nous rapprocherons enfin les grandes idées qui se sont dégagées de notre enquête de diverses autres enquêtes ou analyses, cette confrontation de travaux ou d'opinions nous permettant de compléter notre approche (§ 3).

#### 1 - Hiérarchisation des items sur l'ensemble de l'enquête.

En jetant un regard "rétrospectif" sur les résultats de notre démarche, il se dégage plusieurs catégories de faits :

- les "tendances lourdes", pour lesquelles la convergence des avis des experts fut nette. Ces tendances sont constituées par l'ensemble des données dont l'évolution future semble déterminée et prévisible avec un faible risque d'erreur.

- les "tendances mitigées" qui n'ont suscité ni approbation franche, ni rejet de la part des experts, en raison soit de l'incertitude afférente, soit du terme jugé trop rapproché (l'an 2000). Mais ces tendances peuvent constituer des faits porteurs d'avenir et constituer des réalités parfois embryonnaires mais dont l'importance pourra s'affirmer à plus ou moins long terme.

- les "tendances douteuses" ou peu probables qui correspondent à des hypothèses globalement rejetées par les experts. Bien que ces faits aient été écartés, ils n'en constituent pas moins une précieuse source d'information sur le proche avenir car, à contrario, le contre-pied de ces indications peut révéler une tendance positive (une valeur, dont on prévoit qu'elle n'augmentera pas, ne pourra que stagner ou diminuer). Ces tendances sont, en outre, d'autant plus pertinentes qu'en règle générale les experts se montrent

plus assurés d'un fait qui a peu de chances d'avoir lieu que d'un fait se profilant vaguement à l'horizon du futur.

Nous avons tout d'abord rassemblé les trente six affirmations en les classant globalement par ordre d'approbation décroissant (il s'agit d'une synthèse des trois matrices diagonalisées par items) et en les regroupant par degré d'approbation (couleurs dominantes).

Quatre catégories d'items ont pu être mises en évidence.

\* Tendances lourdes .

- Une première catégorie d'affirmations rassemble les thèmes sur lesquels l'accord des experts a été suffisamment net pour qu'on puisse parler de "tendances lourdes". La dominante colorée est globalement verte sur ces items.

- Une deuxième catégorie d'affirmations renferme les items ayant obtenu un degré d'approbation qui reste favorable mais pour lesquels l'apparition d'un nombre certes limité de réserves ne nous permettent plus vraiment de parler de "tendances lourdes". Mais, bien souvent, il suffirait en fait de ne modifier que très légèrement la formulation de l'affirmation pour qu'on puisse réellement parler de "tendances lourdes". Pour ces raisons, et à condition de tenir compte de ces réserves, ces affirmations constituent malgré tout des tendances relativement fondamentales.

\* Tendances mitigées.

- Une troisième catégorie d'affirmations contient les items ayant recueilli des avis mitigés. La dominante colorée de ces items ne tire plus sur le vert mais est à présent nettement orangée, sans toutefois passer au rouge. La plupart du temps, les experts n'ont pas opté pour une couleur très tranchée parce que les affirmations en question faisaient état de positions jugées trop extrémistes. On peut dire qu'il s'agissait en quelque sorte d'accords conditionnels.

\* Tendances peu probables.

- Une quatrième et dernière catégorie d'affirmations rassemble les hypothèses qui ont été majoritairement écartées par les experts. Elles correspondent à des votes majoritairement roses ou rouges.

Nous ne faisons mention ici que de l'idée de base contenue dans chacun des items. Chaque affirmation est repérée par son numéro d'origine (de 1 à 12) précédé par le numéro du questionnaire

correspondant à chacun des trois tours (I, II ou III). Les items sont classés par ordre d'approbation décroissant.

\* Tableau III3.1 : tendances lourdes ; hypothèses à fort consensus.

- Hypothèses à fort consensus.	
Items	
II - 4	Dans 15 ans, le Français sera toujours attaché aux plaisirs de la table.
III - 10	Des repas simples, mais aussi rapides, équilibrés seront disponibles.
I - 5	Le consommateur sera "conscient" et demandeur d'informations "nutritionnelles".
III - 9	Les gammes alimentaires "diététiques" seront généralisées.
III - 3	Une cuisine "meccano" pour tous.
II - 8	Les nouvelles formes de restauration structurées (chaînes de cafétéria, de fast-foods, etc.) dépasseront 50 % du marché (restauration commerciale).
III - 8	La diététique sera un art de vivre.
II - 3	L'alimentation sera l'affaire de tous les membres de la famille.
II - 5	Les gammes de produits seront variées et "personnalisées".
III - 1	Grande différenciation des comportements alimentaires.
III - 2	Essor des "marchés complémentaires" du marché alimentaire.

\* Tableau III3.2 : tendances lourdes ; accord avec quelques réserves.

- Accord avec quelques réserves.	
III - 11	Existence, dans 15 ans, d'un véritable "fast-food à la française".
II - 2	Les comportements alimentaires seront mieux équilibrés.
III - 6	La néo-restauration restera un phénomène de grand centre urbain.
II - 11	Développement d'une "nouvelle restauration de proximité".
III - 7	On continuera à consommer davantage de protéines d'origine animale que de P. O. végétale.
II - 7	Développement de la "télédistribution" alimentaire.
II - 10	Développement de la restauration "à domicile".
II - 1	Les repas seront "destructurés".

\* Tableau III3.3 : tendances mitigées.

- III - 12 (Re)découverte de modèles traditionnels d'alimentation.
- III - 4 Le temps consacré aux repas ne diminuera plus.
- II - 9 Développement de lieux de restauration entièrement automatisés.
- I - 10 On cuisinera "essentiellement" fast-food.
- III - 5 La néo-restauration et la restauration "gastronomique" auront eu raison de la restauration moyenne.
- I - 4 1 Français sur 2 prendra ses repas hors domicile.
- I - 12 Les repas quotidiens (français, allemands, américains, etc.) se ressembleront tous.
- I - 1 La part des dépenses alimentaires sera tombée à 10 % du budget des ménages.
- I - 9 La grande distribution alimentaire souffrira de la progression des repas pris hors domicile.
- I - 7 Un petit déjeuner à l'anglo-saxonne représentera un créneau pour la restauration rapide.

\* Tableau III3.4 : tendances peu probables.

- I - 11 L'innovation (alimentaire) continuera à se limiter à une "imitation" de l'existant.
- II - 12 La situation à l'horizon 2000 sera un bouleversement fondamental.
- I - 8 Les repas quotidiens seront peu variés.
- I - 3 La diminution du temps de travail et du pouvoir d'achat entraînera une baisse de la demande de produits "vite prêts".
- II - 6 Développement de "l'autoconsommation".
- I - 6 La restauration rapide sera un phénomène passager.
- I - 2 La crise provoquera une baisse du nombre de repas pris hors domicile.

Afin d'éviter toute ambiguïté, il convient de préciser que nous avons conservé dans ces quatre groupes d'affirmations la logique initiale du questionnaire, il ne s'agit donc pas de se méprendre sur leur signification. Deux exemples illustreront mieux ce point.

Parmi les tendances profondes, on peut lire, par exemple, que les nouvelles formes de restauration structurées dépasseront le seuil de 50 % du marché. Il convient d'en conclure qu'effectivement cette hypothèse est apparue comme réaliste auprès des experts.

Parmi les tendances peu probables, on peut lire que la restauration rapide sera un phénomène passager. Les experts ont donc accredité, à contrario, l'hypothèse inverse, et on peut donc logiquement en conclure que la restauration rapide ne sera pas un phénomène passager. (Nous ne revenons pas ici sur les précisions apportées par les participants et qui ont été développées dans le chapitre II précédent).

## 2 - Les grandes tendances issues de l'enquête : synthèse des résultats par grands thèmes.

Nous avons repris l'ensemble des résultats sur les trois tours de la consultation et regroupé les sujets abordés par les experts par grands thèmes, en essayant de respecter une certaine logique de classement.

Nous faisons apparaître, ici, les grandes tendances issues de l'enquête. Nous nous sommes bien évidemment inspirés des nombreuses remarques faites par les experts (tout en restant concis) afin de parfaire la formulation de l'un ou l'autre des items. Il s'agit donc d'une interprétation finale qui respecte les positions des experts et fait apparaître, au besoin, l'existence de divergences nettes entre les participants. Ici encore, nous nous en tenons aux seuls résultats de l'enquête, les recoupements et confrontations avec d'autres résultats étant développés dans le paragraphe 3.

Les affirmations suivantes respectent ainsi une logique positive et sont à interpréter "dans l'état", sans nécessiter, par exemple, le raisonnement à contrario que nous avons évoqué au paragraphe précédent.

Nous avons regroupé les sujets développés tout au long de cette consultation en trois grands thèmes scindés, au besoin, en deux ou trois volets :

a - Evolution de l'offre alimentaire en France.

- a - 1 - Les produits alimentaires.
- a - 2 - La distribution alimentaire.
- a - 3 - Le marché de la restauration.

b - Evolution de la demande alimentaire.

c - Evolution des comportements alimentaires

- c - 1 - L'aspect diététique.
- c - 2 - La structure des repas.

ANNEXE 6

TABLEAU 10

DANS VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING, LES PRODUITS A VOS MARQUES  
VONT-ILS JOUER, DANS LES 5 ANS A VENIR, UN ROLE ?

	Négligeable	peu important	Important	très important	NSP
LECLERC			X		
INTERMARCHE				X	
CARREFOUR				X	
AUCHAN					X
EUROMARCHE		X			
MAMMOUTH				X	
UNICO			X		
CORA		X			
CONTINENT		X			
CASINO				X	
CODEC			X		
MONOPRIX				X	
PRISUNIC			X		
ED				X	
TOTAL	0	3	4	6	1

TABLEAU 11

QUELLE VA ETRE L'EVOLUTION DE LA PART DE MARCHE DES MARQUES  
DE DISTRIBUTEURS D'ICI 1992 DANS VOTRE SOCIETE ?

	Régression	Stabilité	Progression	Progression forte	NSP
LECLERC				X	
INTERMARCHE				X	
CARREFOUR				X	
AUCHAN					X
EUROMARCHE		X			
MAMMOUTH				X	
UNICO			X		
CORA		X			
CONTINENT		X			
CASINO				X	
CODEC			X		
MONOPRIX			X		
PRISUNIC			X		
ED			X		
TOTAL		3	5	5	1

TABLEAU 12

EN MARQUE DE DISTRIBUTEURS, SUR QUELS TYPES DE PRODUITS FEREZ-VOUS  
PORTER VOS EFFORTS D'ICI 1992 ?

	PRODUITS DE BASE BANALISES	P.G.C. AYANT UN BON POTENTIEL DE VENTE	PRODUITS POINTUS (nouveaux fes- tifs exclusifs)	NSP
LECLERC	XXX	XX	X	
INTERMARCHÉ	XX	XXX		
CARREFOUR	XX	XXX	XXX	
AUCHAN	X	X	X	
EUROMARCHÉ	X	X		
MAMMOUTH	XX	XXX	X	
UNICO	X	X		
CORA	X	X		
CONTINENT	X	X		
CASINO	XX	XXX	XXX	
CODEC	X	XX	X	
MONOPRIX	XX	XXX	XXX	
PRISUNIC	XX	XXX	XX	
ED	XXX	XXX		
TOTAL	24	30	15	

XXX efforts importants  
 XX efforts moyens  
 X efforts modérés

TABLEAU 13

DES MARQUES DE DISTRIBUTEURS PEUVENT-ELLES S'ATTAQUER A TOUS LES  
MARCHES OU BIEN EXISTE-T-IL DES SANCTUAIRES RESERVES AUX MARQUES NATIONALES

	PAS DE SANCTUAIRE	PAS DE SANCTUAIRE EN PRINCIPE : EN FAIT OUI	IL EXISTE DES SANCTUAIRES	NSP
LECLERC				X
INTERMARCHE			X	
CARREFOUR	X			
AUCHAN			X	
EUROMARCHE			X	
MAMMOUTH		X		
UNICO			X	
CORA			X	
CONTINENT		X		
CASINO		X		
CODEC			X	
MONOPRIX	X			
PRISUNIC		X		
ED		X		
TOTAL.	2	5	6	1

TABLEAU 14

A COTE DES MARQUES NATIONALES ET DE VOS PROPRES MARQUES, Y-A-T-IL PLACE DANS VOTRE ASSORTIMENT POUR DES PRODUITS GENERIQUES OU POUR DES PRODUITS PREMIERS PRIX ?

	PRODUITS PREMIERS PRIX	PRODUITS GENERIQUES	NSP
LECLERC	X		
INTERMARCHE	X		
CARREFOUR	X		
AUCHAN	X		
EUROMARCHE	X		
MAMMOUTH	X		
UNICO	X		
CORA	X		
CONTINENT	X		
CASINO		X	
CODEC	X		
MONOPRIX	X		
FRISUNIC	X	X	
ED			
TOTAL	12	2	

TABLEAU 15

QUELLE VA ETRE L'EVOLUTION DE LA PART DES MARQUES  
DE DISTRIBUTEURS D'ICI 1992 POUR L'ENSEMBLE DE LA DISTRIBUTION

	Régression	Stabilité	Progression	Progression forte	NSP
LECLERC			X		
INTERMARCHE				X	
CARREFOUR				X	
AUCHAN					X
EUROMARCHE			X		
MAMMOUTH				X	
UNICO			X		
CORA		X			
CONTINENT			X		
CASINO				X	
CODEC				X	
MONOPRIX				X	
PRISUNIC			X		
ED			X		
TOTAL		1	6	6	1

ANNEXE 7

## II. - ÉTUDES ET COMMENTAIRES

### Études pratiques

DIR  
Gme PR

## L'émergence des super-centrales dans la grande distribution : quelles justifications juridiques ?

Nicole FERRY,  
Professeur Associé  
à H.E.C. et à l'I.S.A.

par  
et

Chantal MOMÈGE,  
Avocat à la Cour,  
Chargé d'enseignement  
à H.E.C.

### Introduction

— Dans tous les secteurs de l'économie les acheteurs se regroupent pour bénéficier de meilleures conditions financières et élaborer des méthodes de sélection des fournisseurs plus performantes.

Le secteur public donne l'exemple en préconisant que les achats passent par des procédures centralisées. C'est ainsi que le Livre IV du Code des marchés publics prévoit la mise en place de commissions départementales chargées de la coordination des commandes publiques des collectivités locales et des établissements publics (1). Un « club des grands acheteurs », créé en 1984 regroupe à l'échelon national ces instances départementales.

De même, dans les groupes multinationaux, il est aujourd'hui classique qu'une filiale sélectionne le ou les fournisseurs d'un produit déterminé et négocie les conditions d'achat sur la base desquelles les autres filiales passeront leurs commandes. La mise en place de ces procédures d'achat centralisées à l'échelon national et international pose de très nombreux problèmes juridiques tant dans les rapports contractuels fournisseurs-organe d'achat que dans les rapports entre ce dernier et les différents acheteurs. Ces pratiques ont, à l'heure actuelle, fait l'objet de très peu d'études. Plus leur validité au regard du droit de la concurrence tant national qu'euro-péen est loin d'être certaine.

Le secteur de la grande distribution a été l'un des premiers à organiser ses achats puisque le premier groupement recensé remonte à 1885 (2). Les centrales d'achat sont aujourd'hui très nombreuses et, bien que les juristes aient encore bien du mal à

définir et qualifier leur rôle, elles n'en constituent pas moins : « une pièce maîtresse du commerce moderne » (3).

2. — Ces centrales d'achat (4) sont historiquement issues d'une décentralisation des services d'achat des sociétés de distribution. Constituées en général sous forme de société anonyme ou de société à responsabilité limitée, elles ont dans un premier temps travaillé exclusivement pour la société de distribution dont elles étaient filiales à cent pour cent. Puis, pour augmenter leur surface et donc leur puissance d'achat, elles ont offert leurs services à d'autres commerçants, concluant avec ces derniers des contrats d'affiliation (5). Enfin, dernière étape dans le processus de croissance des centrales, elles se sont regroupées, créant ainsi des « super-centrales » : ARCI, CONTACT, DIFRA et GALEC. Toutes ont en commun de réunir des distributeurs de tailles et d'horizons très divers (6) pour qui l'adhésion à une structure commune modifie considérablement les relations avec les producteurs.

Dans un rapport récent présenté à l'Association française d'étude de la Concurrence, la direction de la Prévision du ministère de l'économie et des finances conclut : « la nouvelle configuration peut déboucher sur des économies d'échelle avantageuses » et après avoir minimisé l'importance de ces regroupements : « Si la constitution des super-centrales relève d'un mouvement de fond modifiant les rapports producteurs-distributeurs, en revanche, le bouleversement décrit par certains constitue sans nul doute une vision exagérée » (7).

(3) Table Ronde sur les centrales d'achat : Cah. dr. entreprise 1982, n° 4, p. 1 s.

(4) V. J.-M. Mousseron, J.-J. Burst, N. Chollet, Ch. Lavabre, J.-M. Leloup, A. Seube, *Droit de la distribution*, Librairies Techniques, 1975, p. 114 s.

(5) V. R. Fabre et J.-E. Sales, livre précité à la note 2.

(6) ARCI, par exemple, regroupe en une association, Auchan, Carrefour, Casino, Comptoirs Modernes, Métro, Promodes.

(7) Extrait d'un rapport de A. Chappert, M. Deleau et F. Escalle, *La concentration des achats du commerce : une mise en perspective sectorielle* ; Direction de la Prévision du ministère de l'économie et des finances.

(1) Les activités de ces commissions de coordination font chaque année l'objet d'une enquête effectuée par la Direction générale de la Concurrence et des prix, et les résultats en sont communiqués à la Commission centrale des marchés.

(2) Il s'agit de la Société Remoise de l'épicerie, vins et spiritueux. Cité par R. Fabre et J. Sales, *Les regroupements à l'achat*, LITEC, 1984, p. 1. Source L. Bernard, *Les sociétés de coopératives de commerçants détaillants*, Thèse, 1975, Paris, p. 3.

A l'inverse, l'Institut de Liaisons et d'Études des Industries de Consommation (I.L.E.C.) (8) vient d'adopter à l'unanimité de ses membres une motion dans laquelle elle dénonce les dangers de ces concentrations interdites en Allemagne et aux États-Unis.

3. — Que faut-il penser de l'apparition de ces super-centrales ? Vont-elles améliorer les relations distributeurs-producteurs en faisant réaliser à ces derniers d'importantes économies où induiront-elles, au contraire, un déséquilibre tel que les règles du droit conduiront inéluctablement à leur condamnation ?

Pour évaluer leur rôle réel et leur importance (II), il convient au préalable de se pencher sur les centrales d'achat qui les ont historiquement précédées et de replacer ces dernières dans le cadre juridique commercial et pénal qui est le leur (I).

### I. — Les centrales d'achat

4. — Aucune définition légale de la centrale d'achat n'a jamais été donnée. Le seul texte officiel ayant existé fut un arrêté du 5 novembre 1946 du ministre de la production industrielle qui donnait la définition suivante :

« La centrale d'achat est un commissionnaire ayant une existence juridique propre et dont les activités de commission, de répartition, d'organisation, de documentation et d'autres services rendus, sont réservés à l'usage exclusif de ses adhérents auxquels le lie un contrat d'une certaine durée ».

Cet arrêté ayant été annulé en 1948 (9) pour des raisons purement formelles, la notion de centrale d'achat n'a pas d'existence légale spécifique.

Si les auteurs sont aujourd'hui d'accord pour distinguer les centrales d'achat des groupements d'achats (ces derniers étant en général de forme coopérative) (10), il leur est encore difficile d'en donner une définition unique. C'est à travers leur rôle que les centrales sont en fait, appréhendées, l'une de leurs fonctions, la plus importante, étant de référencer les fournisseurs (11).

5. — Ce référencement consiste pour les centrales d'achat, à sélectionner les fournisseurs avec qui travailleront les adhérents ; pour le fournisseur, il est synonyme d'avantages financiers accordés soit à la centrale, soit aux adhérents, soit aux deux.

Ces avantages se composent en effet de deux catégories de sommes qui peuvent être dissociées : les sommes versées à la centrale par le fournisseur référencé en rémunération de l'activité de cette dernière et les remises et ristournes versées par le fournisseur en fonction du chiffre d'affaires effectivement réalisé avec les adhérents. Les premières sont appelées commissions de gestion, ou parfois budget de référencement ; les secondes constituent des ristournes.

Les commissions de gestion (ou budget de référencement) sont facturées par la centrale aux fournisseurs ; à l'inverse les ristournes sont facturées par le fournisseur qui émet une facture d'avoir (12).

(8) Écodis, lundi 3 décembre 1984. Compte rendu de l'Assemblée générale de l'Élec 8 novembre 1984.

(9) Arrêté du 5 novembre 1946, annulé par un arrêt du Conseil d'état du 30 avril 1948 : J.C.P. 1948, II, 4401, note Ménard. V. Thèse de M. Soria, *Étude juridique et fiscale des groupements d'achat*, Paris, 1962.

(10) V. sur ce point les ouvrages cités aux notes (2) et (4).

(11) Sur le référencement, V. deux articles, l'un de M.-E. André, *(Dé)référencement et droit des contrats*, l'autre de V. Sélinzky, *(Dé)référencement et droit de la concurrence* : Cah. dr. entreprise, 1983, n° 2, p. 1 et n° 3, p. 1.

(12) L'écriture comptable des ristournes est directement liée aux comptes achat (compte 60) et vente (compte 70) : elles seront portées au compte 609 (Remise, Ristourne, Rabais obtenus) et 709 (Remise, Ristourne, Rabais accordé) chez le fournisseur. La commission de gestion sera, elle, inscrite dans un compte « frais de gestion et autres charges ».

Si la différence entre commissions de gestion et ristournes est dans les faits, parfois difficile à établir, cette distinction d'ordre comptable permet de mieux cerner leur limite légale.

### A. — Les sommes perçues par les centrales au titre des commissions de gestion, budget de référencement etc...

6. — Ces sommes ont en commun de rémunérer directement l'activité de la centrale. Elles sont versées par le fournisseur sélectionné et se situent dans le cadre d'un contrat qui pour être valable doit être conforme aux conditions générales de validité des conventions et en particulier à l'article 1108 du Code civil (capacité, consentement, objet et cause). Certaines centrales (peu nombreuses) opèrent comme commissionnaire ou comme courtier. La commission de gestion rémunère alors l'exercice de cette fonction et fait naître, à la charge de cette dernière les obligations classiques tant légales que jurisprudentielles (obligations de renseignement) sous-jacentes à ces contrats spécifiques (13).

La qualification des relations centrale-adhérents en contrat de commission ou contrat de courtage permet donc d'imposer à l'organisme de référencement un certain nombre d'obligations justifiant le paiement de la commission.

7. — Mais dans la majorité des cas, la centrale n'est ni commissionnaire ni courtier, elle se présente comme un simple prestataire de services procurant aux fournisseurs « l'avantage de commandes plus importantes et d'une surface élargie » (14). Ce contrat de prestation de services est un contrat synallagmatique soumis au droit commun des contrats.

Il est donc nécessaire qu'une contrepartie au paiement de la commission existe constituant la cause de l'obligation du fournisseur. Le seul référencement ne saurait à lui seul constituer cette contrepartie. Quelques centrales, conscientes de ce problème transforment les commissions de gestion en « budget de référencement ».

Certaines facturent ainsi au fournisseur une ou plusieurs « tête de gondoles » c'est-à-dire mettent à sa disposition pendant une période de temps donné (généralement une semaine) un emplacement privilégié de vente situé à l'extrémité des rayons (15). D'autres facturent une « participation publicitaire », destinée en théorie à cofinancer un prospectus publicitaire ou une opération commerciale spécifique (animation d'un lieu de vente par exemple). Le déséquilibre entre le montant des sommes facturées et le coût réel de la prestation équivaut de fait, à une absence de contrepartie et donc de cause.

8. — La section commerciale du Tribunal de grande instance de Strasbourg a récemment eu à prendre position sur la validité des commissions de gestion (16). Les faits étaient simples : une centrale d'achat regroupant des grossistes-distributeurs exigeait des fournisseurs référencés le paiement d'une commission de 0,50 % calculée sur le montant hors-taxe du chiffre d'affaire réalisé avec ses adhérents.

Elle fut déclarée en règlement judiciaire en janvier 1979 ; un de ses fournisseurs refusait de payer la commission de gestion

(13) Pour le contrat de commission, V. article 94 du Code de commerce ; R. Fabre et Sales, précité ; Lamy commercial, n° 3172. — Pour le contrat de courtage, article 74 du Code de commerce ; ouvrage R. Fabre et Sales précité ; Lamy commercial n° 3240.

(14) Extrait d'un jugement du Tribunal de grande instance de Strasbourg, 2<sup>e</sup> Chambre commerciale, 29 septembre 1983 : Cah. dr. entreprise 1984, n° 2, avec un commentaire de M.-E. André, *Le contrat de référencement, reconnaissance jurisprudentielle*.

(15) Les rayons sont appelés « gondoles », d'où l'expression « tête de gondoles ».

(16) Décision précitée à la note 15.

correspondant aux années 1977, 1978 et 1979, invoquant un important impayé de la part d'un adhérent, par ailleurs filiale à 100 % de la centrale.

Le fournisseur estimait que la centrale aurait dû l'informer de la situation financière difficile dans laquelle se trouvait sa filiale et que : « Faut d'apparaître comme la contrepartie d'une obligation de garantie de solvabilité, les commissions litigieuses seraient pourvues de cause ou fondées sur une cause illicite ».

La centrale, et l'affaire est en cela très intéressante, n'était pas commissionnaire ; son rôle était le suivant : « elle négociait avec les fournisseurs les conditions de prix dont ses adhérents seraient appelés à bénéficier, leur apportait une assistance technique et commerciale dont les fournisseurs eux-mêmes étaient indirectement appelés à bénéficier, et procurait à ces derniers l'avantage de commandes plus importantes et d'une surface financière « énergie » (17).

Le tribunal, sensible aux arguments du fournisseur, a admis l'existence d'une obligation d'information, contrepartie nécessaire au paiement des commissions, et jugé que la centrale « était donc tenue à l'égard des fournisseurs, en contrepartie de la rémunération de ses services, d'une obligation d'information, en particulier quant à la solvabilité de ses adhérents ». Le fournisseur n'avait donc pas à payer la commission. Ce jugement est à l'heure actuelle frappé d'appel, et la décision des juges d'appel sera, sans nul doute, novatrice.

La décision des juges strasbourgeois nous semble tout à fait étonnante. On peut toutefois regretter qu'ils n'aient pas déclaré la commission de gestion nulle en tant que telle pour absence de cause et qu'ils aient justifié la non-exigibilité, par la reconnaissance d'une obligation de renseignement mise à la charge des centrales, obligation en l'espèce non remplie.

Quoi qu'il en soit, le jugement de Strasbourg a le mérite d'avoir mis en évidence l'absence totale de contrepartie au paiement des commissions. Il est donc clair aujourd'hui que les centrales ne peuvent exiger des fournisseurs de tels paiements qui sont incompatibles avec les règles qui président à la formation des contrats.

Qu'en est-il des ristournes ?

#### B. — Les sommes perçues par les centrales au titre des ristournes, remises et rabais divers

1. — Ces ristournes payées par les fournisseurs annuellement ou mensuellement (on parle alors d'avances sur ristournes) sont fonction du montant réel du chiffre d'affaires réalisé par les adhérents de la centrale. La centrale, si elle les perçoit directement, les redistribue dans tous les cas intégralement à ces derniers.

Ces pratiques existent dans tous les secteurs car il est partout admis que les prix pratiqués dégressent au *pro rata* des quantités livrées. Il est donc normal que les fournisseurs référencés offrent des tarifs plus bas aux adhérents de la centrale qui, de par de leur regroupement, lui font réaliser des commandes plus importantes.

La pratique des ristournes est particulièrement importante dans le monde de la grande distribution et ce, pour deux raisons.

La première réside dans la multiplication des groupements d'achat qui fait qu'aucun distributeur ne négocie plus aujourd'hui ses conditions d'achat.

La seconde, moins avouable, est la conséquence du blocage des prix. La grande distribution connaît depuis plusieurs années un blocage généralisé des marges (années 1983 et 1984) ou des prix (année 1982) et des réglementations spécifiques (lait ou viande

par exemple) tout aussi contraignantes. Le paiement différé des ristournes permet d'échapper, en partie, aux contraintes d'endettement des prix (18).

Les centrales d'achat sollicitent et obtiennent des remises annuelles que leurs paient les fournisseurs à la fin de l'année. Ces derniers, pour être référencés, sont amenés à promettre des sommes de plus en plus élevées qu'ils ne pourront proposer aux autres centrales. Or la loi Royer de 1973 (*J.C.P. 1974, III, 41167, 41258*) interdit dans son article 37 « de pratiquer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui ne seront pas justifiés par des différences correspondantes de prix de revient de la fourniture ou du service ».

Le fournisseur est donc confronté au choix suivant : refuser de payer et ne pas être référencé, payer et risquer une condamnation pénale pour pratiques discriminatoires.

10. — La centrale, quant à elle, ne peut être poursuivie sur la base de l'article 38 de la loi Royer qui précise : « il est interdit à tout revendeur de chercher à obtenir ou d'accepter sciemment d'un fournisseur des avantages quelconques contraires aux dispositions de l'article 37 », puisque dans la quasi-totalité des cas, elle n'achète pas pour revendre.

Toutefois la circulaire Scrivener du 10 janvier 1978 (*J.C.P. 1978, III, 46699*) qui commente et interprète la loi Royer, prend soin de préciser (*chapitre III, section I*), que : « outre qu'elles peuvent, éventuellement, tomber sous le coup des dispositions des articles 419 du Code pénal, 50 et suivants de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 et 38 de la loi d'orientation du commerce et de l'artisanat du 27 décembre 1973, de telles pressions sont, lorsqu'elles sont suivies d'effets, constitutives de complicité prévue aux articles 59 et 60 du Code pénal et punies des mêmes peines que le délit lui-même ». Ces explications s'appliquent, sans nul doute aux centrales.

La pratique des ristournes non justifiées peut donc conduire fournisseurs, adhérents-distributeurs et centrale sur les bancs de la correctionnelle : les premiers sur la base de l'article 37 de la loi Royer, les seconds sur celle de l'article 38 et la troisième en tant que complice. Pourront-ils justifier le montant des remises obtenues par « des différences correspondantes de prix de revient de la fourniture ou du service » ?

Nous ne le pensons pas car s'il est vrai que la centrale de par son existence même, offre aux fournisseurs des potentialités de commandes supérieures, le montant des ristournes est aujourd'hui très largement supérieur à cet avantage. Fixer le seuil au delà duquel une ristourne justifiable pour une plus grande quantité de commandes se transforme en une remise pénalement répréhensible n'est certes pas facile.

Mais les montants actuels atteints par ces dernières les éloignent de plus en plus de la notion de « remise quantitative » pour les transformer en véritable droit d'entrée expressément prohibé par la récente circulaire Delors du 22 mai 1984 (*J.C.P. 1984, III, 55682*) (19) relative à la transparence tarifaire dans les relations commerciales entre entreprises qui précise : « à titre d'exemple, les pratiques ci-après devront tout spécialement être poursuivies et sanctionnées par les services : subordination du référencement

(18) Le Monde de l'Économie, mardi 8 janvier 1985, Extrait d'un article intitulé *Les super-centrales d'achat contestées par les fabricants* : « S'agissant du gonflement excessif des ristournes, il est non moins catégorique. Les barèmes de prix déposés par les industries sont fictifs : effrayés par la prise en main de la politique des prix par une majorité politique suspecte *a priori* de dirigisme, les barèmes ont reflété les prix maxima autorisés et ont allègrement pratiqué sur le terrain des « marges arrières » en deçà des tarifs : cela échappait au contrôle des prix ».

(19) La circulaire Delors complète la circulaire Scrivener qui explicite les dispositions de la loi Royer. V. commentaire par le Professeur Mousseron : *J.C.P. 1984, I, 13533*.

(17) Extrait du jugement précité à la note 15.

d'une entreprise, d'un produit ou d'un service, à l'octroi par le fournisseur d'une contribution sans contrepartie ».

Le droit pénal économique permet donc de sanctionner la pratique des ristournes excessives... à condition toutefois que l'un des acteurs porte plainte !

11. — Un autre texte peut permettre de limiter les abus de ristournes : l'article 50 de l'ordonnance de 1945, expressément mentionné par la circulaire Scrivener (*chapitre III*, précité) qui prohibe les « actions concertées, ou coalitions sous quelque forme et quelque cause que ce soit, ayant pour objet ou pouvant avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence ».

L'existence même des centrales d'achat n'est pas illégale (20) mais elles ne doivent pas abuser de la situation et fausser ainsi la concurrence.

Aussi a-t-il été décidé par la commission de la concurrence que « des pratiques consistant à obtenir des versements aux grossistes ne correspondant à aucun service rendu par ces derniers » tombaient sous le coup de l'article 50. La commission va même plus loin, en considérant que « partout où se rencontrent des pratiques de cette nature, elles ne peuvent qu'être une cause structurelle d'inflation », et qu'elles ont en outre pour effet de « procurer aux bénéficiaires de ces remises, une rente sans justification économique » (21).

Il apparaît donc, qu'une fois encore les pratiques des centrales ne sont pas illégales en elles-mêmes mais peuvent le devenir au delà d'un certain seuil. Or ce seuil ne vient-il pas d'être franchi avec l'apparition des supercentrales ?

## II. — Les super-centrales

12. — L'apparition des « super-centrales » au début de l'année 1984, en inversant le rapport des forces, n'a fait qu'exaspérer les relations déjà difficiles entre le commerce et l'industrie ; à tel point que la commission de la concurrence vient d'être elle-même saisie de ce problème par le Gouvernement, et pressée de donner son avis en dehors de toute procédure à caractère répressif.

De la loi Royer à la récente circulaire Delors, en passant par la circulaire Scrivener, les accords C.N.P.F., « le comité des sages » (22), la Chambre arbitrale, et la saisine de la Commission de la concurrence, tout aura donc été fait pour essayer d'assainir des relations de plus en plus mauvaises et tenter de lutter contre des ristournes le plus souvent abusives.

Induites par une réglementation des prix archaïque qui vient d'être une fois de plus reconduite, rarement sanctionnées par des textes inadaptés en France aux réalités économiques, amplifiées à présent par une puissance d'achat dont les premiers effets anti-concurrentiels se font déjà sentir, les tensions atteignent aujourd'hui leur paroxysme.

Discriminations et centrales d'achat ne sont pourtant comme on vient de le voir ni récentes, ni mauvaises en elles-mêmes.

Mais alors, pourquoi ce qui était supportable hier, devient-il intolérable aujourd'hui ?

(20) La Commission de la concurrence a rendu un avis dans ce sens, le 11 mai 1978. Avis, *Commercialisation des briquets non rechargeables* : J.O.D.A. 1979, p. 33.

(21) Avis de la Commission du 17 juin 1977. Situation de la concurrence dans le secteur des pièces détachées et équipements pour automobiles.

(22) Les Échos, 27 avril 1981. Comité composé de professionnels de l'industrie et de la distribution chargé d'examiner les différends entre industriels de l'agro-alimentaire et distributeurs.

C'est à cette question que nous essayerons de répondre, en évoquant d'abord la réalité des super-centrales (leur origine, leur poids économique, leur justification, leur statut, leurs effets) (A), en démontrant ensuite l'inadaptation des outils juridiques existants ; seules, peut-être les règles de concurrence sont-elles à même à présent d'appréhender ce problème que d'autres pays ont déjà résolu (B).

### A. — La réalité des super-centrales

13. — Le 23 février 1984 était diffusé un communiqué annonçant la création d'ARCI, première « Méga » centrale dont le choix du sigle laissait augurer des lendemains prometteurs : « Association pour l'amélioration des relations Commerce-Industrie ».

Quelques semaines plus tard, naissait CONTACT, au sigle tout aussi porteur, Association pour la « contribution de l'organisation de nouvelles techniques et pour l'amélioration de la collaboration avec les tiers ».

Parallèlement, le groupement DIFRA, « Distributeurs Français » créé en 1968 s'étoffait, en s'affiliant de nouveaux adhérents et devenait la troisième « Méga » centrale.

A elles trois, et selon les derniers chiffres publiés (23) elles réalisent 328 milliards de chiffre d'affaires (24). Mais comme le chiffre en eux-mêmes ont souvent peu de signification, essayons de les replacer dans le contexte économique et de les comparer d'autres pays qui connaissent ou ont connu des phénomènes de concentration semblables : 328 milliards de chiffres d'affaires auquel s'ajoute GALEC (83 milliards de chiffre d'affaires et 83) (25), c'est 28 % du chiffre d'affaires du commerce de détail (26), et 79 à 90 % du secteur alimentaire (secteur auquel appartiennent essentiellement les adhérents des super-centrales) (27). On note qu'en 1980, les douze premières centrales d'achats représentaient seulement 52,2 % du commerce de détail alimentaire.

Du côté des industries agro-alimentaires, les super-centrales représentent à elles trois, 60 à 70 % de leur chiffre d'affaires, ce chiffre pouvant parfois atteindre 75 % (c'est le cas de la Française de soins, filiale d'Unilever) (28) ou même 80 % (c'est le cas de l'Oréal) (29).

Si l'on compare à l'Allemagne, on s'aperçoit que deux des plus grosses centrales REWE et KAUFRING ont réalisé respectivement 33 milliards et 12 milliards de Francs français de chiffre d'affaires en 1983 (30).

Aux Pays-Bas, le nouveau groupement d'achat MARKAN réunissant 3 chaînes, 14 grossistes et 1.300 magasins a réalisé en 1983, 6,5 milliards de Francs Français de chiffre d'affaires (31).

14. — Ces super-centrales françaises qui sont-elles, et d'où viennent-elles ?

(23) L.S.A. n° 957-962, du 1<sup>er</sup> au 14 décembre 1984, p. 45, *trois Mega centrales ARCI - CONTACT - DIFRA*.

(24) Dont 91 milliards pour DIFRA, 127 milliards pour ARCI, 110 milliards pour CONTACT : L.S.A. n° 957-962, p. 45, 14 décembre 1984.

(25) L.S.A. 1, 14 décembre 1984.

(26) Les Échos, 21 décembre 1984.

(27) Le chiffre de 79 % a été donné par la Direction de la Prévision du ministère de l'économie des finances et du budget, lors de la journée A.F.E. du 19 décembre 1984. Ce chiffre ne tient pas compte toutefois des dernières adhésions à la DIFRA (dont Rallye, S.G.C.C., et S.C.A. Monoprix). Le chiffre de 90 % a été donné par le Nouvel Économiste du 23 juillet 1984 dans un article intitulé *Les poids lourds font peur*.

(28) Le Nouvel Économiste, n° 461, 22 octobre 1984, p. 64.

(29) Le Nouvel Économiste, 23 juillet 1984.

(30) L.S.A. 13 juillet 1984, n° 942 ; L.S.A. 13 avril 1984, n° 929.

(31) L.S.A. n° 917, 20 janvier 1984.

La crise sans aucun doute, est une des explications du phénomène, à laquelle s'ajoute un système de réglementation des prix inadapté.

Lorsqu'on sait que pour la première fois en 1983 le volume de la consommation a baissé de 0,3 % (32) et que la marge annuelle des commerçants est toujours bloquée, on comprend mieux les regroupements des distributeurs et leurs efforts pour tenter de récupérer en amont ce qu'il leur est interdit de trouver en aval. Et comment mieux y parvenir qu'en pesant plus lourd dans les négociations ?

Mais là n'est pas la seule explication. Le dynamisme de certains distributeurs indépendants, ceux-là mêmes qui aujourd'hui s'inquiètent du phénomène de concentration, n'a sans doute pas été notre dans le regroupement des centrales ou des distributeurs, persuadés d'être moins bien traités et désireux d'obtenir de meilleures conditions.

D'autres raisons expliquent sans doute le phénomène de concentration, ne serait-ce que l'attitude longtemps bienveillante des pouvoirs publics à l'égard de toute centrale d'achat, considérée toujours comme ayant un effet positif sur l'inflation.

Mais il en est souvent comme de tous les préjugés, tellement ancrés qu'on n'a plus à les justifier. Celui-là en est un. La première raison avancée par les super-centrales elles-mêmes pour justifier leur existence, tient en effet au fait que tout avantage supplémentaire obtenu en amont auprès des fournisseurs serait automatiquement répercuté en aval auprès des consommateurs.

Que le consommateur ne se fasse pas trop d'illusions ! S'il sait profiter de certaines promotions alléchantes et même choisir entre tous les produits ceux vendus à perte (33), il sera certes l'heureux bénéficiaire du cumul de tous les avantages obtenus en amont par le distributeur auprès des fournisseurs. Mais qu'il se garde bien de se laisser séduire par d'autres produits beaucoup moins avantageux, et sur lesquels le distributeur devra bien rattraper la marge qu'il perd ailleurs, à moins de vouloir se suicider.

15. — Que les pouvoirs publics ne s'illusionnent pas trop non plus. Beaucoup des avantages obtenus par les distributeurs n'apparaissent sur aucun compte d'exploitation du distributeur, et ne peuvent dans ces conditions être répercutés aux consommateurs.

Que l'on songe par exemple aux milliers de cartons de produits gratuits réclamés aux fournisseurs en contrepartie de leur référencement dans tel magasin, ou pour payer la mise en place par tel autre magasin d'un système de caisse électronique ; que l'on songe aussi aux dépenses publicitaires engagées par les distributeurs, et auxquelles le fournisseur est « sommé » de participer s'il veut que son « logo » ou son produit figure en bonne position dans les prospectus ou les magasins ; et que dire aussi de tel distributeur qui n'hésite pas à demander au fournisseur de mettre lui-même ses produits en rayon dans le magasin, évitant de ce fait des charges variables qui pèseraient lourd dans son bilan.

Tous ces exemples n'ont pas été imaginés, ils font partie du « vécu » des industriels, sommés de donner toujours plus sous la menace jamais écrite d'un déréférencement qui à présent leur fait perdre en une seule fois 20 à 30 % de leur chiffre d'affaires.

Et que penser enfin de ces produits financiers fastueux que les distributeurs s'accordent en allongeant d'eux-mêmes leur délai de paiement. Un récent rapport de la direction de la Prévision mentionne une « légère augmentation (1 à 2 jours) » (34) de ces délais ; il serait temps que ces informations soient réactualisées, et que les fournisseurs de produits de grande consommation soient

eux-mêmes interrogés sur la réalité de ces délais qu'ils ne peuvent plus maîtriser, et dont le consommateur ne profite jamais.

16. — Une seconde raison avancée pour justifier l'existence de ces super-centrales est de nature économique, basée sur des économies d'échelle réalisées par les fournisseurs.

Là encore le préjugé est bien ancré.

Or le Professeur Glais le rappelait récemment dans un brillant exposé (35) « il n'est pas évident qu'aujourd'hui, l'augmentation des quantités achetées par une super-centrale à un fabricant déterminé se traduise *ipso facto* par des réductions substantielles des coûts de production ».

Or c'est sur cette liaison, quasi automatique, que repose la justification de rabais et remises plus importants revendiqués par les « super-centrales » ; et l'auteur de poursuivre aux termes d'un raisonnement que les auteurs de la loi Royer n'ont certainement pas envisagé « en effet : a) la plupart des études économétriques démontrent qu'à capacité de production donnée, les réductions de coûts s'amenuisent assez vite dès lors qu'une capacité minimum de production est atteinte (...) b) des baisses de coût pourraient résulter « d'économies d'échelle », les quantités commandées par les centrales étant si importantes que les fournisseurs aient intérêt à investir et à augmenter la taille de leur équipement. On peut toutefois douter d'une telle hypothèse (...), il faudrait, pour le moins que les centrales s'engagent pour plusieurs années à s'approvisionner massivement auprès des fournisseurs ayant accepté d'investir ».

17. — Dans la réalité, on est très loin de cette hypothèse, les super-centrales d'achat n'ayant contrairement à leur dénomination, aucune fonction d'achat, ni même de mandat. Le nœud du problème est peut-être là.

Le fournisseur, face aux nouvelles super-centrales n'est à présent assuré ni d'achat, ni de commandes, ni de solvabilité ou de solidarité des membres. Quelle est alors pour lui, la contrepartie de cette entremise ? où sont les économies de coût de revient, ou la planification de production, ou les contrats longue durée qu'on lui faisait « miroiter » pour justifier l'existence et l'émergence des ces « bonnes » super-centrales. Où se trouve en définitive, le client, celui qui achète et celui qui paie...

18. — Qu'il nous soit permis ici d'ouvrir une parenthèse en signalant le statut juridique sous lequel les super-centrales se sont constituées. Deux d'entre elles ne sont que des associations placées sous la loi de 1901 ; la plus ancienne, DIFRA, a pris la forme d'un G.I.E. Or, contrairement aux apparences, le choix du statut n'est pas neutre. Ne pas s'engager pourrait être le mot d'ordre de ces distributeurs regroupés en associations.

Le fonctionnement des centrales d'achat traditionnelles, agissant tantôt en qualité d'acheteur, tantôt de commissionnaire, tantôt de courtier, tantôt de simple prestataire a été décrit précédemment.

Mais avec les super-centrales ont est loin, très loin de ces schémas contractuels.

Désormais, les fournisseurs n'ont en face d'eux que des « clubs » qui pesant de tout leur poids, imposent leurs conditions sans offrir aucune garantie, aucune contrepartie. Ne parlons plus ni d'achat ni de solvabilité, ni même de responsabilité. Tel fournisseur retenu par l'une des trois super-centrales vient de voir ses produits retirés des magasins de l'un des adhérents pour n'avoir pas distribué de remises supplémentaires à cet adhérent. Tout se passe en fait comme si un troisième échelon de négociation (la super-centrale)

(32) Les Échos 27 juin 1984.

(33) Les Échos 23 novembre 1984, p. 10, Aff. Mammouth.

(34) Rapport de la direction de la Prévision à la journée d'étude du 19 novembre 1984 de l'A.F.E.C.

(35) *Effets micro-économiques de la création de supercentrales d'achat*. Exposé de Monsieur le Professeur Glais à la journée d'étude de l'A.F.E.C. du 19 décembre 1984.

semblées au cours de l'enquête administrative, et notamment le rapport d'enquête de l'administration, soient communiquées aux parties intéressées. Elles impliquent, en revanche, que la totalité des faits et griefs relevés à la charge des entreprises par le rapporteur, ainsi que par les éléments d'information et les documents sur lesquels il se fonde, soient contenues dans les rapports que celui-ci établit et soient communiquées aux parties intéressées afin que ces dernières soient mises en mesure de présenter leurs observations. Cette procédure avait été strictement respectée en l'espèce.

Outre qu'elles organisent la procédure contradictoire, les dispositions précitées de l'article 52 consacrent l'indépendance d'analyse du rapporteur et de la commission quant à la qualification des pratiques ou des faits examinés. C'est en raison même de cette indépendance de la commission que le législateur a voulu que les pouvoirs de sanction et d'injonction confiés au ministre par la loi n° 77-806 du 19 juillet 1977 ne puissent s'exercer en matière d'ententes et de position dominante qu'après que celle-ci ait rendu un avis. Dès lors, le rapport de l'administration, lorsque rapport il y a, n'a qu'une valeur indicative et les parties n'ont pas à répondre à d'éventuels griefs formulés dans celui-ci lorsque le rapporteur ne les a pas repris dans son propre rapport. Dans ces conditions, comme le Conseil d'Etat l'avait lui-même admis dans une décision du 27 avril 1983, l'acte de saisine du ministre ne lie la commission ni quant aux faits dénoncés ni quant aux qualifications. C'est pour cette raison que la commission a rejeté l'argumentation du conseil régional de l'Ordre des pharmaciens de Bretagne, qui faisait valoir que son comportement ne pouvait être critiqué par la commission en fonction de qualifications qui n'étaient pas explicitement visées par la lettre de saisine du ministre (1).

L'article 52 de l'ordonnance n° 45-1483 prévoit en son alinéa 5 que les rapporteurs de la commission disposent des pouvoirs d'investigation prévus au livre II de l'ordonnance n° 45-1484 du 30 juin 1945. Il est prévu dans l'article 15 du livre II de cette dernière ordonnance que les agents habilités à dresser des procès-verbaux par l'article 6 de ce livre II : « peuvent exiger la communication, en quelques mains qu'ils se trouvent, et procéder à la saisie des documents de toute nature... propres à faciliter l'accomplissement de leur mission ». Le refus de communication des documents visés à l'article 15 précité constitue, aux termes des articles 4 et 42 de l'ordonnance, une infraction punissable d'une peine d'emprisonnement de six jours à six mois et d'une amende de 200 F à 20 000 F ou l'une de ces deux peines seulement.

Il est exceptionnel que, dans le cadre de ses investigations, un rapporteur se heurte à un refus de la part des entreprises auxquelles il demande des documents nécessaires à l'accomplissement de la mission qui lui a été confiée par le président de la commission. Une telle circonstance s'est cependant produite dans une affaire dont l'Union fédérale des consommateurs avait saisi la commission et qui concernait le fonctionnement de la concurrence dans le secteur de l'équipement électroménager. Dans cette affaire deux dirigeants de société avaient opposé à plusieurs demandes du rapporteur désigné des réponses dilatoires puis un refus de communiquer les pièces demandées. Ce refus, consigné par le rapporteur

dans un procès-verbal, avait été transmis au parquet de Paris en vue de poursuites judiciaires. La cour d'appel de Paris a, dans un arrêt intervenu le 17 décembre 1985, confirmé le jugement du tribunal correctionnel de Paris condamnant chacun de ses dirigeants à une demande de 20 000 F.

Dans son arrêt, la Cour a notamment estimé, contrairement aux conclusions des deux prévenus, que le délit de refus de communication à un rapporteur de la commission est prévu par le jeu des dispositions rappelées ci-dessus.

Lors de l'examen de la situation de la concurrence sur le marché de la régie des films publicitaires, l'une des parties intéressées avait déploré que certaines informations, qu'elle jugeait confidentielles, avaient été portées à la connaissance de l'ensemble des destinataires du rapport. Cette partie soutenait que cette divulgation contrevient aux dispositions de l'article 53 de l'ordonnance n° 45-1484, qui soumettent à une obligation de secret professionnel les agents de l'administration qui, comme les rapporteurs de la commission, ont des pouvoirs d'investigation.

La commission a rejeté cet argument en remarquant que la divulgation en cause, loin d'être contraire aux dispositions rappelées ci-dessus, puisque le caractère confidentiel du rapport établi par le rapporteur est lui-même assuré et protégé, était nécessaire pour assurer le caractère contradictoire de la procédure devant la commission. Cette procédure contradictoire implique que soient communiqués tous les documents et toutes les informations retenues à la charge des parties.

## CHAPITRE II

### ANALYSE DES AVIS RENDUS EN MATIERE D'ENTENTES ET D'ACTIVITE DE POSITION DOMINANTE

#### I. - APPLICATION DE L'ARTICLE 50 EN MATIERE D'ENTENTES

##### A. - Les participants aux ententes

Les participants aux ententes peuvent être soit des entreprises, privées ou publiques, du secteur considéré, soit des sociétés qui sont simplement chargées de gérer une entente entre d'autres parties, soit des organismes professionnels ou syndicaux, soit encore des ordres professionnels.

De trop nombreuses organisations syndicales ou professionnelles prennent une part active à la mise au point ou à la mise en œuvre d'ententes illicites alors que leur rôle devrait plutôt être de rappeler à leurs membres qu'ils doivent respecter la loi de la concurrence. Il est significatif, à cet égard, de constater que des organisations de ce type ont contribué à définir ou mettre en œuvre des pratiques d'ententes de prix entre leurs adhérents dans six des dix avis annexés pour lesquels la commission a retenu cette qualification.

Ainsi dans son avis relatif à des pratiques concertées dans le secteur de la production du carton ondulé (1), la commission a considéré qu'avaient enfreint les dispositions du premier du premier alinéa de l'article 50 non seulement les entreprises du secteur qui s'étaient concertées sur des hausses de prix et qui avaient mis au point un système destiné à éviter la concurrence au niveau des parts de marché, mais également l'Union syndi-

(1) Annexe 17

cale française du carton ondulé qui avait diffusé des documents à partir desquels pouvait se faire la répartition du marché ainsi que des directives d'augmentation concertée de prix, et le cabinet Laboureur qui avait été chargé par les professionnels en cause de régler les litiges concernant la répartition des clients entre les offreurs.

De même, la Fédération française des masseurs-kinésithérapeutes - rééducateurs, ainsi qu'un certain nombre de ses syndicats membres, ont diffusé des directives ou des conseils visant à faire appliquer une hausse concertée des prix de prestations (1).

Le Syndicat national des commerces de la musique de France et de l'Union française a élaboré et diffusé un barème professionnel se rapportant au prix des accords et au tarif de location des pianos qui avait pour objet, même s'il n'a pas été suivi dans les faits, de restreindre la concurrence entre les membres du syndicat (2).

Les dirigeants du Syndicat National du Tréfilage de l'Acier et ceux de l'Association pour le Développement et l'Emploi du Treillis Soudé (A.D.E.T.S.), qui regroupe la quasi totalité des producteurs français de treillis soudés ainsi qu'un producteur belge, ont participé à la mise au point d'une entente de répartition de marché entre les offreurs de treillis soudés sur le territoire national (3).

La Chambre Syndicale de la Boulonnerie et de la Visserie Forgées a participé avec des producteurs de vis à six pans creux et de vis, boulons et écrous « standard » à des concertations conduisant à la définition concertée de tarifs et de politiques communes de remises. Elle a également, à plusieurs occasions, informé l'European Industrial Fastener Institute des modifications tarifaires intervenues ou envisagées en France (4).

Enfin, diverses sections départementales du Syndicat national des vétérinaires praticiens français ont élaboré et diffusé à leurs adhérents des tarifs d'honoraires minimaux qui avaient pour objet et ont pu avoir pour effet de limiter la concurrence entre les praticiens concernés (5).

Le souci, maintes fois affirmé par les responsables professionnels, de voir éliminés certains obstacles législatifs ou réglementaires au libre jeu des marchés et de laisser une plus large place à la concurrence comme moyen de régulation de notre activité économique, s'il ne saurait être ignoré, apparaît cependant quelque peu contradictoire avec la pratique d'un nombre toujours important d'organismes professionnels. En dépit de la progression des idées sur les bénéfices à attendre d'un fonctionnement concurrentiel de nos marchés, le danger du corporatisme ne peut être écarté.

Par ailleurs, la commission a eu, pour la première fois, l'occasion de qualifier les pratiques d'un ordre professionnel du secteur de la santé dans son « avis relatif à des interventions du syndicat des pharmaciens d'Ille-et-Vilaine et du conseil régional de l'Ordre des pharmaciens de Bretagne concernant des ventes à prix réduit d'articles délivrés en pharmacie » (6).

Dans cette affaire, le conseil de l'ordre des pharmaciens de Bretagne avait fait valoir que la commission excéderait sa mission en se livrant à une appré-

ciation de la légalité d'actes administratifs émanant d'une autorité ordinale et en prétendant contrôler l'action de l'ordre en matière de déontologie.

La commission a reconnu que, tant en raison de sa mission juridictionnelle qu'en raison de sa mission de police et de surveillance de la profession, l'ordre concerné, comme d'ailleurs d'autres ordres, dispose de prérogatives de puissance publique. Dans le cadre de la mission qui lui est conférée, il peut être conduit à faire des actes ou à prononcer des sanctions dont la loi a réservé le contrôle de légalité à la juridiction administrative. Pour autant, la commission estime que le fait qu'aient été dévolues à un ordre des prérogatives de puissance publique ne fait pas obstacle à l'application de l'article 50 à ceux de ses actes ou à celles de ses décisions ou recommandations qui ne sont pas susceptibles d'un recours devant la juridiction administrative. Or, au cas particulier, les actes qui étaient reprochés au conseil régional de l'Ordre de Bretagne (qui consistaient en pressions exercées sur certains pharmaciens pour qu'ils renoncent à pratiquer, sur certains produits de parapharmacie, des prix inférieurs à ceux de leurs confrères) ne constituaient pas des actes de puissance publique par lesquels il exerçait sa mission et susceptibles, à ce titre, de recours devant le juge administratif.

#### B. - Forme des ententes

Des ententes illicites peuvent être constituées à l'intérieur de structures juridiques réunissant un certain nombre d'entreprises concurrentes telles qu'un groupement d'intérêt économique. Le recours à une telle forme juridique ne fait pas obstacle à l'application des dispositions de l'article 50 de l'ordonnance lorsqu'il est établi que l'entente entre les entreprises a eu pour objet ou a pu avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence. De même, lorsque les entreprises membres d'un G.I.E. détiennent collectivement une position dominante, les pratiques d'un tel groupement peuvent tomber sous le coup des dispositions du dernier alinéa de l'article 50 si elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'entraver le fonctionnement normal du marché.

Ainsi la commission a considéré que les pratiques du groupement d'intérêt économique Gevab, constitué par un certain nombre de producteurs de vis à bois afin d'assurer la transformation des structures de l'industrie de la visserie, tombent sous le coup des dispositions de l'article 50 (1). Ce n'est pas l'objet même du G.I.E. qui était mis en cause par la commission mais le fait que, dans son cadre, les producteurs avaient concentré l'offre de vis à bois, unifié leurs prix de vente et tenté, par diverses mesures, de canaliser les importations. Ces dernières mesures avaient déjà été critiquées dans une décision ministérielle concernant le secteur en cause et prise, en 1966, après avis de la Commission technique des ententes et des positions dominantes (2).

#### C. - Objet et effet des ententes

Le fait que des pratiques anticoncurrentielles n'aient pas eu d'effet n'est pas suffisant pour les exonérer des prohibitions édictées par l'article 50 de l'ordonnance dès lors qu'il est établi que leur objet était d'empêcher de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence.

Ainsi, la commission a rejeté le moyen invoqué

(1) Annexe 10.

(2) Annexe 12.

(3) Annexe 13.

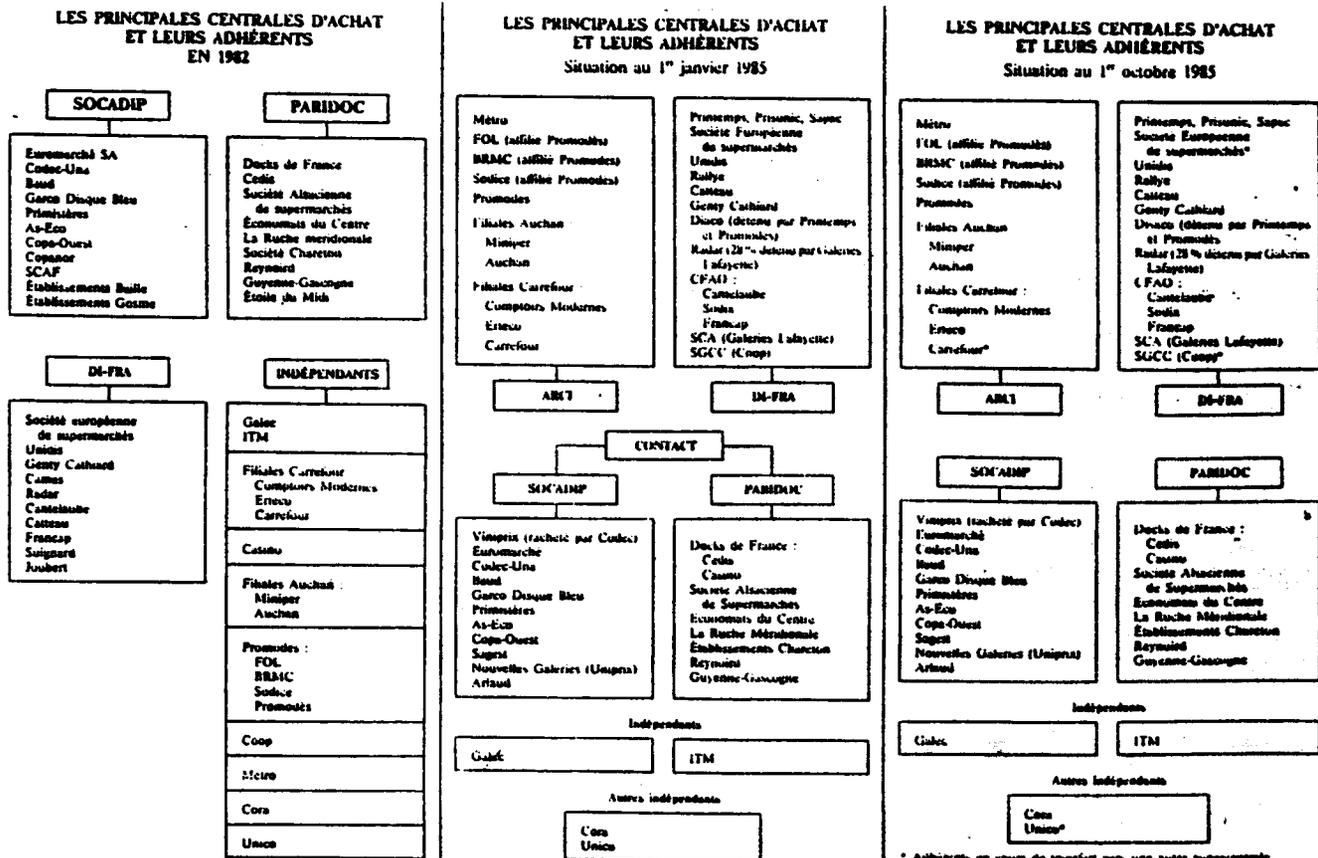
(4) Annexe 14.

(5) Annexe 16.

(6) Annexe 17.

(1) Annexe 14.

**TABLEAU 7 :**  
**Evolution des principales centrales d'achat (1)**



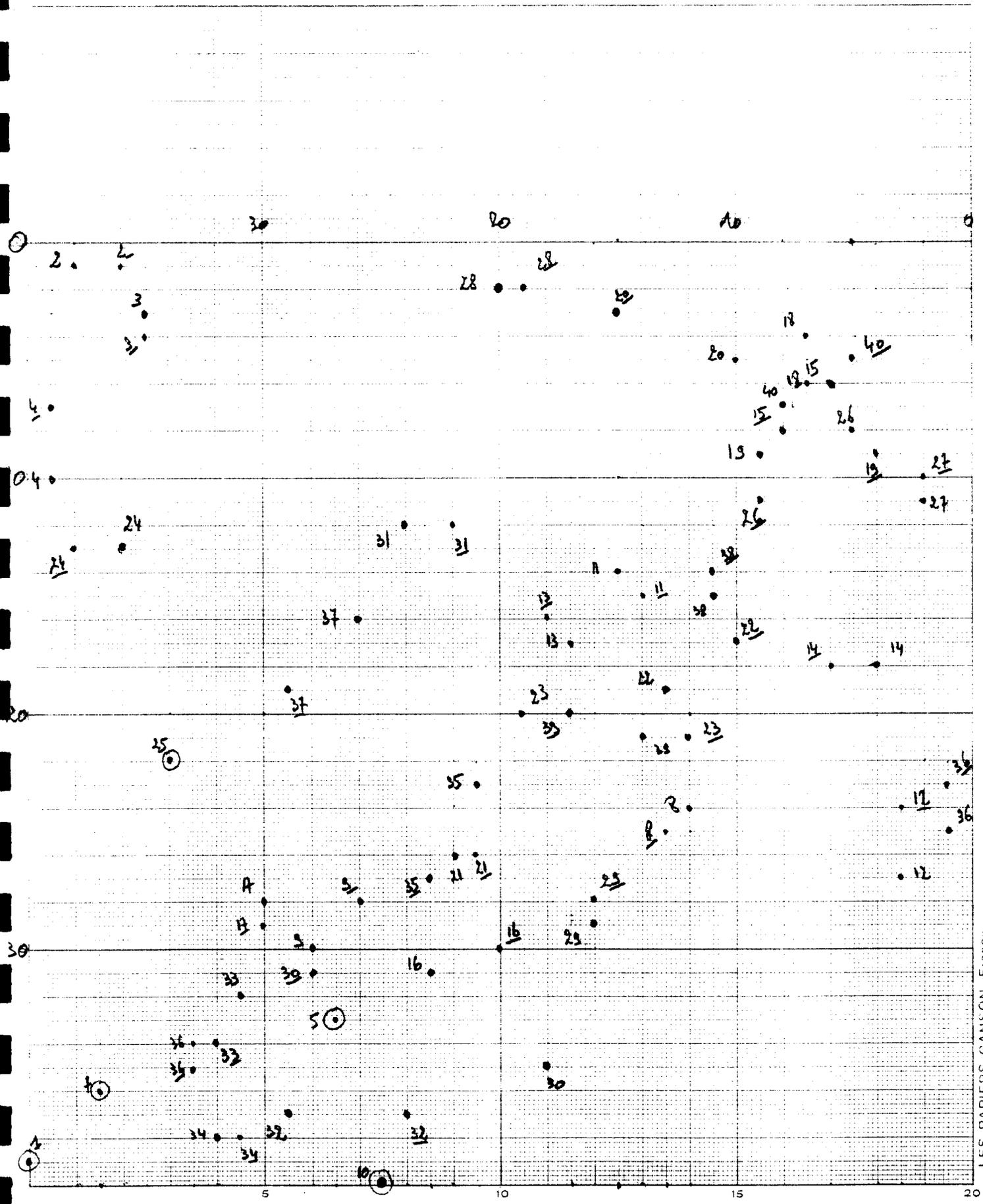
Depuis, UNICO a adhéré à SOCADIP

(1) In "Revue de la concurrence et de la consommation n°32 4<sup>e</sup> trimestre 1985

ANNEXE 8

pluie

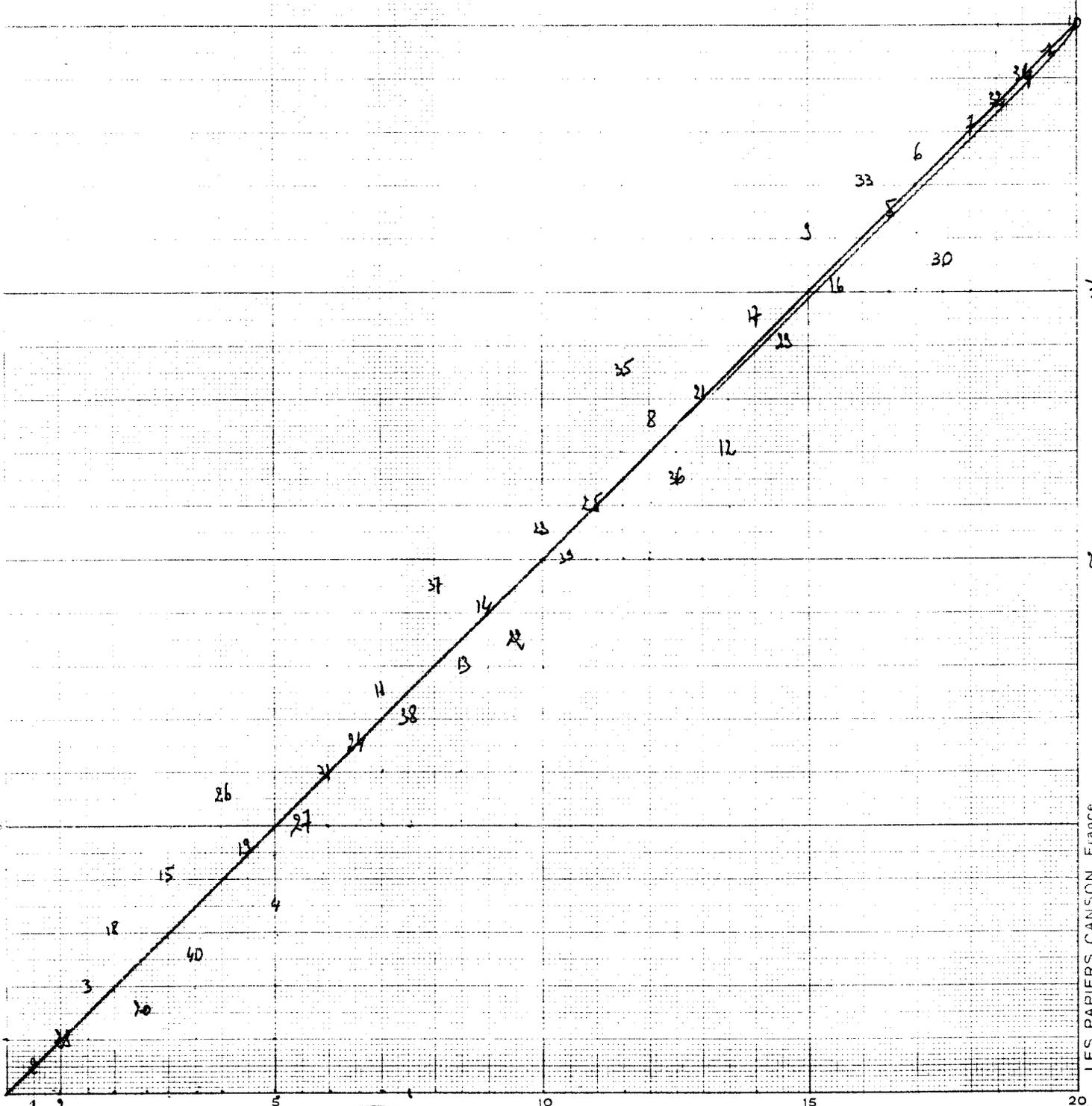
direct -> traces



LES PAPIERS CANSON France

Septembre

Lat



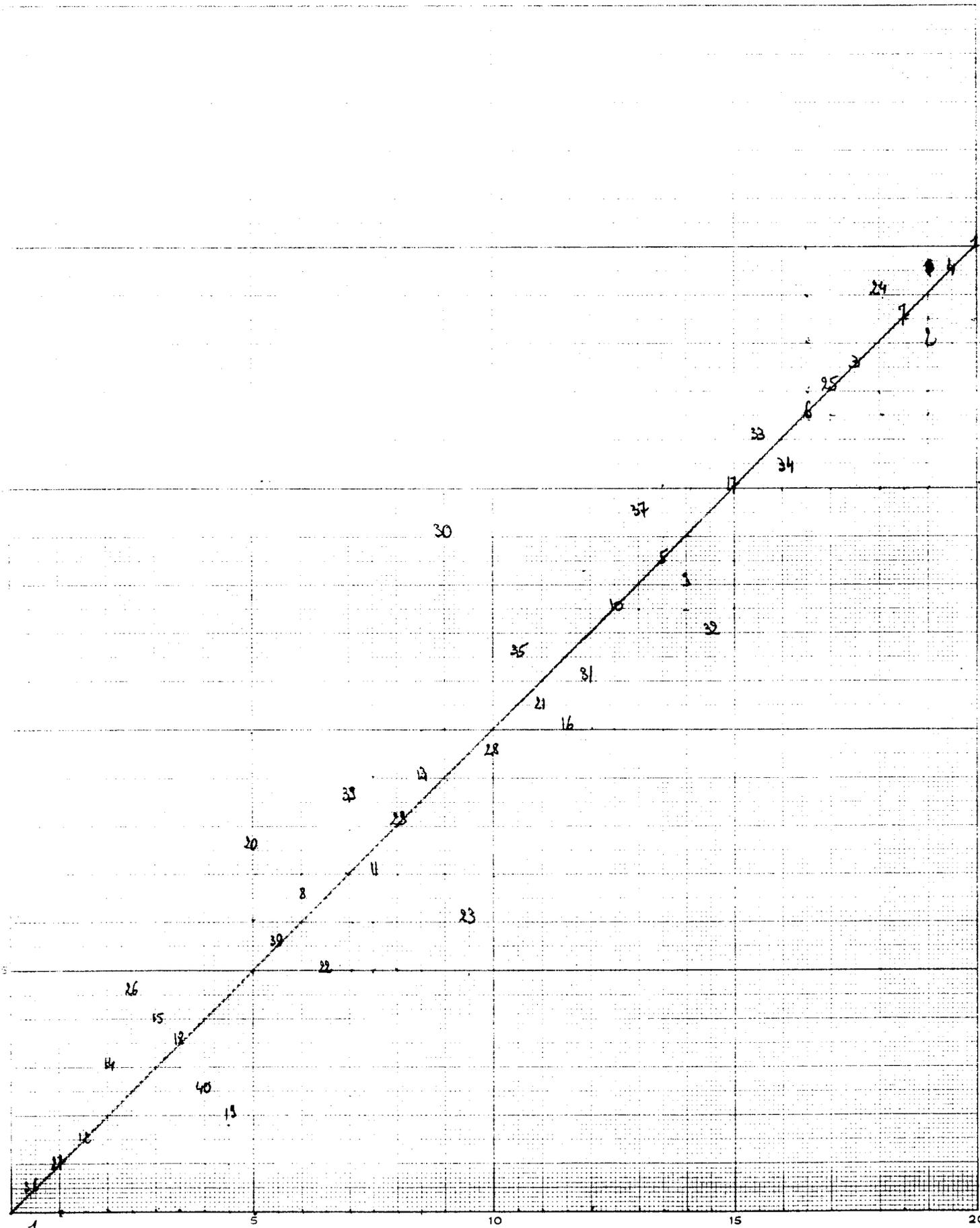
36 Direct  
36 Indirect

Mohr's Circle

Direct  
40

LES PAPIERS CANSON FRANCE

112



0 10 20 30 40 50 60

Dépendance Direct

ANNEXE 9

Monsieur PAOLINI  
Directeur Commercial  
LESIEUR  
122, av. Grt Leclerc  
92103 BOULOGNE

Monsieur ,

Tout d'abord, nous tenons à vous remercier vivement pour l'accueil que vous nous avez réservé le jeudi 14 Avril 1988 pour la présentation de notre étude prospective sur les rapports de force IAA - GD à l'horizon 2 000.

Comme convenu lors de cet entretien vous trouverez ci-joint :

- le questionnaire qualitatif envisagé.
- la liste des 30 experts.
- la lettre d'accompagnement.

Lors de notre prochain entretien du 7 mai 1988 nous vous serions gré de bien vouloir nous faire part de vos remarques sur le contenu de ces documents.

Dans l'attente de vous rencontrer, veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

Didier BOURDELAS

Frédéric GRANGE

PJ : questionnaire  
lettre d'accompagnement  
liste des experts

C/ copie à Mr DESFORGES.



MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE  
**CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS**  
CHAIRE DE PROSPECTIVE INDUSTRIELLE

Paris, le 19 MAI 1988

Objet : Enquête prospective AGRO- ALIMENTAIRE

Monsieur, Madame,

Dans le cadre du 3ème cycle de prospective des professeurs M. GODET et J. LESOURNE , nous avons entrepris une étude sur les relations entre producteurs et distributeurs dans l'agro-alimentaire à l'horizon 2000.

Afin de préciser certaines questions clés, nous envoyons le questionnaire ci-joint à une trentaine d'experts choisis pour leurs connaissances et leurs compétences dans ce domaine. Ce questionnaire à pour but d'aborder les thèmes que nous approfondirons au cours d'un entretien, que nous sollicitons de votre part.

Naturellement, en participant à cette enquête vous profiterez de ces résultats.

Nous vous remercions par avance de votre collaboration et dans l'attente, veuillez agréer, Monsieur, Madame, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

Didier BOURDELAS

Frédéric GRANGE

P.J. :

le questionnaire à retourner d'ici le 31 mai à la Chaire de Prospective Industrielle à Monsieur GODET.

liste des Experts

LISTE DES EXPERTS :

SOCIETE	NOM	FONCTION
SODAP NESTLE	M. DESMONT	Coordinateur MKG et Cial
HEINEKEN	M. BOUCHART	Directeur Commercial
VITTEL	M. ST-DENIS	" des Ventes
SOURCE PERRIER	M. BRETEAU	" Général
NABISCO BRANDS	M. LEROUX	" Conseiller du Président
JU	M. AUGUIN	" Général adjoint
MOET & CHAUDON	M. DE REDINGER	" Commercial
AMORA	M. BONNARD	" des Centrales
PERNOD RICARD	M. LAURENT LASSON	" Marketing
HENNESSY	M. DELMOTTE	" d'Etudes
GENERALE SUCRIERE	M. MATHIVON	Chef du service qualité
LESIEUR	M. DESFORGES	Directeur Général adjoint
BILSEN	M. SARDE	" "
MNOPRIX	M. HOUZE	" "
CARREFOUR	M. BRILLET	" Commercial
CASINO	M. PINONCELY	Gérant
PISUNIC	M. SALTO	Président Directeur Général
PROMODES	M. GUIDA	Directeur Général adjoint
LECLERC	M. GAUD	" "
INTERMARCHE	M. GERVAIS	" "
AUCHAN	M. MARCELLIN	" "
EUROMARCHE	M. DE T'SERCLAES	" "
CORA	M. BOURIEZ	" "
SECADIP	M. CHATELAIN	" "
RALLYE	M. CAM	Président Directeur Général
CENTY	M. CATHIARD	" " "
SECODIP	M. GERADON DE VERA	Directeur Général
LA	M. SORDET	Journaliste
POINTS DE VENTE	M. REBEIX	"
ICC	Mme LAPALLU	Secrétaire Générale
ANIAA	Mme SERRA	" "
BMW	M. MOTTE	Directeur Général
ILEC	M. COTTIN	" "
MINISTERE AGRICULTURE	M. CHANTRIER	Conseiller



3. Comment évaluez vous l'état des relations entre industriels et distributeurs aujourd'hui ?

Partenariat      coopération      équilibre      dépendance      conflit

Et à l'horizon 2000 ?

Partenariat      coopération      équilibre      dépendance      conflit

4. Quelles sont d'après vous, parmi les stratégies suivantes, les meilleures stratégies de commercialisation des industriels ?

41. Faible nombre de produits distribués dans de nombreux pays (> 4)

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

42. Large gamme concentrée au niveau national

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

43. Politique d'image au niveau national et marques distributeurs dans les autres pays européens.

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

44. Stratégies d'innovation et d'investissement poussées dans la recherche développement.

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

45. Recherche d'intérêts croisés dans le rachat de chaînes de restauration entre industriels :

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

avec la Distribution :

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

46. Stratégies de croissance externe européenne (absorptions ou fusions de Sociétés européennes).

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

47. Stratégies de Service aux distributeurs (logiciels de gestion du linéaire, matériel de PLV, meubles merchandising).

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

5. Quelles sont d'après vous, parmi les stratégies suivantes, les stratégies de développement les plus efficaces pour la grande distribution.

51. Stratégies de Discount (ALDI, TESCO) et marges faibles.

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

52. Stratégies de marketing au travers de marques distributeurs "haut de gamme" (produits à forte valeur ajoutée).

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

53. Les stratégies de regroupement : supercentrales, accords de tarifs entre Distributeurs au niveau européen.

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

54. Appel de plus en plus massif aux PME comme une alternative face aux différents géants alimentaires.

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

55. Stratégies de diversification (transfert du CA sur d'autres activités, ex : le textile, les loisirs et les services).

Négligable      Peu efficace      Sans conséquence      Efficace      Très efficace

6. Y'aura-t-il, d'après vous, des obstacles juridiques ou culturelles à l'existence de super centrales d'achat européennes, si oui, lesquels ?

7. D'après vous, quelle part de marché faudra t-il détenir pour être compétitif ?

- au niveau national .... %

- au niveau européen .... %

8. Quelle est d'après vous, la part de marché à partir de laquelle une firme sera considérée en situation de monopole ?

- au niveau national .... %

- au niveau européen .... %

9. Dans quelle situation se trouve, d'après vous, la négociation des conditions de vente ?

Liberté

Tolérance

Arbitrage

Surveillance

Contrôle






Quelle serait d'après vous la situation idéale ?

Liberté

Tolérance

Arbitrage

Surveillance

Contrôle

10. Quels types de regroupement peuvent envisager les industriels ?

101. Pour quelles activités (commercial, finances, organisation) ?

102. Sur quels marchés ?

103. Pour quelles entreprises ?

**EN CONCLUSION** : Pouvez-vous probabiliser de 1 à 5 les événements suivants à L'horizon 2000

1. Six centrales d'achat européennes représentent 70 % des achats de la GD.

Impossible      Peu probable      Probable      Très probable      Certain

2. La restauration représente 25 % du budget alimentaire (16 % en 1985)

Impossible      Peu probable      Probable      Très probable      Certain

3. Le CA alimentaire ne représente que 30 % du CA des grandes surfaces (55 % en 1986)

Impossible      Peu probable      Probable      Très probable      Certain

4. Les marques distributeurs et premiers prix font 50 % du CA du linéaire (14,4 % en 1986)

Impossible      Peu probable      Probable      Très probable      Certain

5. Organisation et montée en puissance du mouvement consumériste européen

Impossible      Peu probable      Probable      Très probable      Certain

6. 20 % des IAA disparaissent du tissu industriel (firmes non leaders) pour se restructurer

Impossible      Peu probable      Probable      Très probable      Certain

7. Les premières centrales de vente apparaissent

Impossible      Peu probable      Probable      Très probable      Certain

**FICHE SIGNALITIQUE** :

NOM :

FONCTION :

ENTREPRISE :

C.A. :

SECTEUR D'ACTIVITE :