

Le Bulletin

L'ILEC

■ DROIT DE LA CONCURRENCE ET GLOBALISATION

UNE DIFFICILE COOPÉRATION INTERNATIONALE

Par Anne de Beaumont

page 1

LA CONCURRENCE DANS LA COMMON LAW

page 3

REPÈRES HISTORIQUES

page 5

DU BON USAGE D'UN DROIT MONDIAL DE LA CONCURRENCE

Entretien avec Louis Vogel

page 6

RÉFLEXIONS SUR UN DROIT MONDIAL DES PRATIQUES RESTRICTIVES

Entretien avec Jean-Bernard Blaise

page 7

L'OCDE EN FAVEUR DE LA REVENTE À PERTE

Par Anne de Beaumont

page 10

■ CONSOMMATION DES MÉNAGES

UNE CONJONCTURE TOUJOURS AUSSI MOROSE

page 12

DROIT DE LA CONCURRENCE ET GLOBALISATION

Une difficile coopération internationale

En mai 2001, le *Bulletin de l'Ilec* s'était interrogé sur la possibilité de règles internationales en matière de concurrence⁽¹⁾, tout en constatant, un an plus tard, le déclin du droit romano-germanique face au droit de *Common law*⁽²⁾. Une thèse récemment soutenue fait le point sur ce sujet d'actualité encore peu traité en langue française, et étudie, de manière exhaustive, la possibilité, la nécessité et la faisabilité d'un droit de la concurrence à l'échelon mondial⁽³⁾.

Dans son rapport avec le droit de la concurrence, la globalisation de l'économie brise la coïncidence du territoire marchand – devenu le monde – et du territoire juridictionnel, limité à l'Etat-nation, même si certains pays appliquent leur droit de manière extraterritoriale. Dans quelle mesure les marchés pertinents considérés par les organes de la concurrence peuvent-ils s'affranchir des frontières nationales ? Un abus qui serait condamné par une autorité nationale s'il était préjudiciable aux consommateurs du pays deviendrait-il tolérable si les consommateurs étrangers étaient les seuls pénalisés ?

Tout récemment encore, le droit de la concurrence ne faisait pas partie, ou très peu, des débats économiques internationaux. Les efforts visant à mettre en place des règles en la matière dans les accords internationaux n'ont jamais véritablement abouti et, exception faite de l'Union européenne, le droit de la concurrence est toujours développé et appliqué au niveau national.

(suite page 3)

Concurrence : la thésarde et le monde



« *T*out ce que vous avez toujours voulu savoir sur la concurrence sans avoir jamais osé le demander » se trouve dans la thèse doctorale d'Anne de Beaumont qui a consacré six années de sa vie, avec le soutien de l'Ilec, à explorer les législations de la planète, afin d'en donner une synthèse intelligible. Nous entendons d'ici la critique « *Tout sur tout* », n'est-ce pas un peu beaucoup ?

Point du tout, car l'exercice conduit par notre thésarde mérite, par son ampleur, les superlatifs au moins autant que le nez de Cyrano. Qu'on en juge. Les lois de 66 pays sont passées au crible à commencer, bien entendu, par celles des pères fondateurs, à savoir les États-Unis, celles des pays européens et de leur Union y compris les nouveaux membres et puis, pour faire bonne mesure, celles de toute l'OCDE, mais encore celles du Cône Sud en Amérique, sans oublier celles du groupe informel des BRIC. L'inventaire, toutefois, manquerait du charme que Prévert donnait à l'exercice, si en étaient absents des pays aussi réputés pour la qualité de leur droit des affaires que le Liechtenstein, ou pour leur respect du droit de la propriété, comme le Zimbabwe. Bref cette thèse est au droit ce que l'œuvre de Buffon est à la zoologie, celle de Fourier à la politique, ou celle de Pérec à la littérature. Et encore, n'est-ce pas tout, il faudrait, pour bien faire, ajouter les noms de Tacite ou de Michelet à la liste, car mention est faite de la *Lex julia de annona* contre les hausses artificielles des prix, adoptée sous César et, plus près de nous, de l'inévitable loi Le Chapelier qui proclame le principe de liberté du commerce et de l'industrie.

La recension d'une vertigineuse exhaustivité ainsi dressée, cause que le jury de la thèse, en félicitant la candidate s'est par là même adressé un vibrant hommage, l'exploit des triathlètes de la lecture répondant à l'effort de la marathonnienne de la plume, il restait toutefois à savoir si le nuage de points ainsi rassemblés laisse apparaître une figure, avec le recul. Tachisme ou nymphéas ? La réponse doit être nuancée. L'exercice sera poursuivi, mais déjà des esquisses de solutions apparaissent.

La première question est de savoir s'il existe, déclinés localement, un ou plusieurs modèles en matière de droit de la concurrence. Notre thésarde ne se hasarde point trop dans cette direction mais, en suivant Frédéric Jenny, il est possible de répondre que oui, probablement. Il y aurait le modèle des États-Unis et celui de l'Union européenne. Le premier, issu de la Common law, est très sensible aux soubresauts de la politique, économique ou pas, le second, expression de la qualité du droit écrit, serait plus indépendant du pouvoir, et en cela préférable, lui conférant un avantage comparatif, à en croire Guy Canivet qui a récemment déclaré⁽¹⁾ : « *Le droit est une valeur économique en soi... Nous savons maintenant qu'il y a une relation entre le droit, la bonne gouvernance de la justice et le développement économique* ».

La deuxième question est de savoir si les particularités locales ou régionales peuvent être dépassées, en sorte que le contrôle de la bonne concurrence devienne mondial, dans une économie mondialisée. Remarque liminaire, la coopération entre autorités nationales ou l'application extra-territoriale du droit national constituent des solutions qui ne sont pas à l'échelle du problème. Dès lors, c'est la perspective d'un droit mondial de la concurrence, très au-delà de ce qui se pratique aujourd'hui à l'OCDE ou à l'OMC qui se profile en filigrane. Ce serait, pour Louis Vogel, un outil efficace de lutte contre les ententes internationales. La poursuite par les autorités nationales de plusieurs pays, de certains cartels et leur condamnation ont déjà démontré l'efficacité du droit de la concurrence. L'adoption d'un droit unique, qui aurait l'avantage d'harmoniser les sentences et de prévenir d'éventuels conflits de juridiction, améliorerait encore le fonctionnement du dispositif. Dans le même esprit, un droit unique des concentrations permettrait aux entreprises de limiter le coût des notifications, et de jouir d'une plus grande sécurité juridique.

Allant plus avant encore dans l'idée d'intégration du droit, Jean-Bernard Blaise se demande si, par delà la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles, il est concevable d'établir, au niveau international, des règles à l'encontre des pratiques restrictives de concurrence. Le débat sur la revente à perte est, dans notre pays, d'une telle clarté qu'il mériterait d'être transféré au niveau mondial ! Belles joutes en perspective, auxquelles ne semble toutefois pas disposé à participer le secrétariat de l'OCDE qui ne veut pas en entendre parler. La question vaut toutefois être posée.

Pour conclure un simple conseil : si vous croisez notre lauréate au cours d'un colloque ou à la sortie d'un amphi, ne lui demandez surtout pas ce qu'il en serait du droit universel de la concurrence. Elle serait capable d'entreprendre une réponse exhaustive !

Dominique de Gramont

¹⁾ Les Echos – 26 juin 2006

Pourtant, certaines pratiques privées peuvent bloquer l'entrée de concurrents ou créer un effet discriminatoire, en dépit d'un régime commercial libre-échangiste. C'est ce que les États-Unis ont tenté de faire valoir à l'OMC dans l'affaire Kodak-Fuji. Ils se sont plaints du fait que le Japon tolérait une structure de marché laissant libre cours aux pratiques anticoncurrentielles de Fuji, visant à bloquer les exportations de Kodak vers le marché japonais de pellicules photographiques. Il en va de même du différend qui a opposé le Brésil et le Canada en 1997 dans le domaine de l'aérospatiale ⁽⁴⁾. Ces affaires montrent que le libre-échange n'est pas un substitut au droit de la concurrence. Au contraire, il soulève plus que jamais le problème du contrôle des pratiques anticoncurrentielles à d'autres niveaux que national. L'enjeu est d'éviter que la politique commerciale et la politique de la concurrence ne se contredisent ⁽⁵⁾.

Une des contradictions de la globalisation est la non-coïncidence entre des marchés de dimension régionale ou globale et la dimension nationale des règles de concurrence. Aucun cadre normatif ne s'applique directement aux acteurs économiques privés à l'échelon mondial, alors qu'ils échappent plus facilement au contrôle des pratiques anticoncurrentielles au niveau national, et que les politiques nationales sont généralement inefficaces pour appréhender les pratiques transfrontalières. Bien que certains documents de l'OMC, de la Cnuced ou de l'OCDE reconnaissent que les firmes multinationales posent des problèmes de concurrence qui nécessitent d'être abordés dans une perspective globale ⁽⁶⁾, la coopération internationale s'emploie à élargir l'espace de liberté des entreprises, en s'attaquant aux barrières étatiques qui limitent leur accès au marché, plus qu'à développer un cadre réglementaire qui permettrait de contrôler leurs pratiques anticoncurrentielles et la concentration économique ⁽⁷⁾.

Faute, pour les États, de s'entendre sur ses principes et son contenu, peu à été fait pour mettre en place un droit supranational de la concurrence. C'est encore de vide institutionnel dont il faut parler. Certes, les États reconnaissent l'importance de la coopération. Ils font de plus en plus usage du principe de courtoisie ⁽⁸⁾, et des accords de l'OMC ont incorporé certains principes de droit de la concurrence. Quelques propositions ont été faites : la création d'une autorité antitrust responsable de faire appliquer des règles communes et harmonisées de concert avec les autorités nationales ; celle d'un « *International Competition Policy Office* » qui obligerait les États à prendre des mesures relatives à l'élimination des cartels commerciaux, à l'abus de position dominante sur les marchés internationaux et à des procédures d'approbation des fusions ; celle d'un « Forum international de la concurrence » ; une coopération bilaté-

LA CONCURRENCE DANS LA COMMON LAW

Les restrictions de concurrence ont été abordées par les juges anglais dès 1414, dans l'affaire John Dyer, au cours de laquelle le défendeur était poursuivi pour avoir violé sa promesse de ne pas fournir de service de teinturerie dans la ville de Dale durant six mois. La cour avait jugé que cet engagement n'était pas valable.

Si ce précédent est une décision fondamentale du droit anglais en la matière, il ne démontre pas que la *Common law* ait toujours condamné les restrictions de concurrence, « *le fait d'interdire à un homme de commercer dans une ville particulière durant six mois ne limite en principe pas son droit au travail, car il peut changer d'activité ou de ville. Mais au XV^e siècle, ce choix n'était pas possible. Pour changer d'activité, il aurait dû suivre un apprentissage d'une durée de sept ans ou bien démontrer, avec beaucoup de difficultés, à une guilde qu'il maîtrisait son art... Il n'aurait pas non plus été en mesure de commercer dans une autre ville, puisque les guildes et corporations interdisaient aux étrangers de faire concurrence aux commerçants locaux* »⁽⁹⁾. Ainsi, le système des guildes empêchait une personne de gagner sa vie autrement que dans sa spécialité et dans sa ville. C'est la raison pour laquelle, tant que les guildes étaient puissantes, les clauses restrictives de concurrence ont été interdites.

En 1624, un Code des monopoles a été adopté au Royaume-Uni. S'il mit un terme à la concession arbitraire des monopoles privés par le roi, il ne supprima pas l'existence de tels monopoles. Les cités, guildes et chartes purent encore pendant longtemps en jouir, et exclure les étrangers de leur commerce. Ce n'est qu'au XIX^e siècle que les derniers furent définitivement abolis.

⁹⁾ Letwin (W.), *Law and Economic Policy of America*, 1981.

rale accrue et l'élaboration d'un accord plurilatéral, à l'OMC, sur des principes de base mis en œuvre par les autorités nationales ; et même l'utilisation du droit *anti-trust* américain comme règle du jeu de la concurrence globalisée.

Dans ce contexte, il n'est pas surprenant de voir les négociations multilatérales buter sur des problèmes quasiment insolubles, tant les institutions et les règles internationales existantes sont datées et inadaptées, à commencer par l'OMC, qui ne traite expressément ni de l'investissement ni de la concurrence. Il est désormais évident que les négociations internationales portent sur les cadres normatifs d'une intégration en profondeur, fondée sur les réseaux transnationaux, et non plus sur une intégration reposant sur les États et les flux commerciaux.

Les nouveaux cadres normatifs devront répondre à double défi : d'une part, faire face aux demandes des entreprises, orientées vers plus de protection mais plus de liberté, ce qui favorise l'émergence de positions dominantes sur les marchés mondiaux et met en question l'autonomie des États ; d'autre part, prendre acte du fait que les États souhaitent attirer les investissements et améliorer leur position dans une économie globalisée, ce qui engendre des conflits et accentue les inégalités. Le problème consiste à tracer un « triangle impossible »⁹⁾, qui conjugue la liberté des marchés, la coopération internationale et la souveraineté des États.

Pourtant, la diversité des droits de la concurrence, qui procède de la culture juridique et de l'histoire de chaque pays, laisse apparaître des points de convergence rendant possible l'adoption de règles à l'échelle internationale. Par ailleurs, les développements du droit de la concurrence à l'échelle multinationale, en particulier les efforts déployés à l'OMC, à la Cnuced et à l'OCDE, présentent des limites qui rendent nécessaire l'adoption de règles internationales.

Les propositions qui ont été faites par les États, les organisations internationales ou les spécialistes de la question indiquent que l'adoption d'une législation multilatérale sur la concurrence est envisageable, pour autant que toutes les parties acceptent de s'y soumettre, et laissent leurs intérêts particuliers de côté. Tels sont les idées développées dans la thèse soutenue devant un jury composé, entre autres, de Louis Vogel, Jean-Bernard Blaise et Frédéric Jenny, qui ont accepté de répondre à nos questions sur ce vaste chantier.

Anne de Beaumont

¹⁾ « Vers un droit de la concurrence international ? », *Bulletin de l'Ilec* n° 324, mai 2001, p. 7.

²⁾ « La place du droit français dans le monde global », *Bulletin de l'Ilec* n° 338, oct. 2002, p. 9.

³⁾ Chareyre de Beaumont (A.), *Droit de la concurrence et globalisation*, université Panthéon-Assas, mai 2006, inédite, soutenue devant Jean-Bernard Blaise, Daniel Fasquelle, Frédéric Jenny, Gilbert Parleani et Louis Vogel.

⁴⁾ Japon – Mesures affectant les pellicules et papiers photographiques destinés aux consommateurs, OMC, rapport du 31 mars 1998 et Brésil – Programme de financement des exportations pour les avions, WT/DS46/R, Canada – Mesures visant l'exportation des avions civils, WT/DS70/R, OMC, 14 avril 1999.

⁵⁾ Messerlin (P. A.), « Politiques commerciales et de la concurrence », *Revue économique*, mai 1995, p. 719.

⁶⁾ Cnuced, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2000 : Les fusions et acquisitions et le développement* ; New York et Genève, 2000 ; OMC, « Le commerce et la politique de la concurrence », in *Rapport annuel pour 1997*, Genève, 1997, p. 51.

⁷⁾ Rioux (M.), « Vers un droit mondial de la concurrence ? », *Cahier de recherche* 99-8, Université du Québec, décembre 1999.

⁸⁾ Il existe deux formes de courtoisie : la courtoisie traditionnelle ou « négative », par laquelle un pays s'engage à ne prendre aucune mesure d'application de son droit national qui pourrait causer un préjudice à un autre pays, et la courtoisie « active » ou « positive », par laquelle un pays s'engage à prendre des mesures d'application de sa législation à la demande d'un autre pays, afin de régler une question anticoncurrentielle qui nuit aux intérêts de celui-ci.

⁹⁾ L'expression est de M. Rioux.



*L'Ilec adresse ses vives félicitations
à Louis Vogel pour son élection
à la présidence de l'université
Paris II-Panthéon-Assas*

Pour des raisons techniques,
l'entretien avec Frédéric Jenny
sera publié dans notre numéro
de septembre

REPÈRES HISTORIQUES

Il est courant de faire remonter la genèse du droit de la concurrence moderne au *Sherman Act* du 2 juillet 1890, qui interdit les ententes et la monopolisation. Cette loi est cependant loin d'être la première qui, dans l'histoire, ait été édictée pour combattre de tels comportements.

Des précédents lointains

A Rome, la *Lex Julia de Annona*, une cinquantaine d'années avant l'ère chrétienne, protégeait le commerce des grains contre les hausses artificielles des prix. Cinq siècles plus tard (en 483), la Constitution de Zénon condamnait de telles hausses. Au Moyen Âge, c'est surtout la législation anglaise, et en particulier celle du règne d'Édouard VI, qui frappait les ententes conclues pour provoquer des hausses « déraisonnables » de prix. En France, la Révolution a consacré le principe nouveau de la liberté du commerce et de l'industrie, puis le Code pénal de 1810 a édicté des sanctions contre ceux qui « auront [...] opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse artificielles du prix des denrées ou marchandises ou des effets publics ou privés ».

Une législation américaine centenaire

A l'époque contemporaine, le *Sherman Act* a été le premier texte d'ensemble dirigé contre les ententes et les monopoles dans un grand pays à la pointe de l'industrialisation et du capitalisme. Il fut complété et renforcé par le *Clayton Act*, en même temps qu'était créée, par une loi du 26 septembre 1914, la *Federal Trade Commission*. Le droit américain s'est ensuite enrichi de textes qui ont tantôt atténué les prohibitions des lois antitrust, par des exceptions en faveur de certaines catégories d'entreprises ou d'accords, tel le *Webb-Pomerene Act* de 1918, et tantôt renforcé ces prohibitions (*Robinson-Patman Act* de 1936, sur les discriminations par les prix).

Un intérêt plus tardif en Europe

L'Europe occidentale ne devait suivre l'exemple américain qu'après la Seconde Guerre mondiale, avec des lois d'ensemble pour la protection de la concurrence :

- en Grande-Bretagne (lois de 1948 sur les monopoles et pratiques commerciales restrictives, *Competition Act* de 1998 sur les pratiques anticoncurrentielles individuelles) ;
- en Allemagne (loi relative aux restrictions de la concurrence du 13 mars 1957) ;
- en France (ordonnance du 30 juin 1945 sur les prix, ordonnance du 1^{er} décembre 1986, codifiée en 2000 aux articles L. 410-1 à L. 470-8 du Code de commerce) ;
- en Belgique (loi du 27 mai 1960 sur la protection contre l'abus de puissance économique remplacée par la loi, plus large, du 5 août 1991 sur la protection de la concurrence économique) ;
- aux Pays-Bas, en Suisse et plus récemment en Italie (loi du 10 octobre 1990, modifiée en 2001), etc.

Si les domaines d'application de ces textes n'étaient et ne sont pas toujours identiques, ils n'en procèdent pas moins de la croyance commune qu'une concurrence efficace est indispensable en économie de marché, et qu'il convient de la sauvegarder. Cette croyance a inspiré le droit de la concurrence de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (traité de Paris du 18 avril 1951) et de la Communauté économique européenne (traité de Rome du 25 mars 1957). Elle y est soutenue par la volonté d'empêcher que les restrictions à la concurrence ne fassent obstacle à l'éclosion et au fonctionnement d'un marché non seulement commun, mais encore et surtout intégré et unique.

Du bon usage d'un droit mondial de la concurrence

La mondialisation des comportements anticoncurrentiels met en lumière les limites d'un droit de la concurrence qui, de national, doit devenir mondial, doté d'un organe unique d'interprétation.

Entretien avec Louis Vogel, cabinet Vogel & Vogel

Pourquoi avoir accepté de diriger une thèse sur le thème « Droit de la concurrence et globalisation » et en quoi cette thèse ouvre-t-elle un nouveau champ de recherche ?

Louis Vogel : L'internationalisation des échanges et des investissements s'est accompagnée d'une internationalisation des comportements anticoncurrentiels. Aujourd'hui, les ententes sont internationales. Les Etats sont mal armés pour y faire face et pour les contrôler. Pour être efficace, le droit de la concurrence doit dépasser le cadre national.

Depuis plusieurs années, des pratiques anticoncurrentielles sont mises en lumière à l'échelon mondial : cartels des vitamines (États-Unis, Canada, UE), abus de position dominante de Microsoft dans les années 1990, fusions transfrontières. La mondialisation des comportements anticoncurrentiels justifie-t-elle l'adoption d'un droit de la concurrence mondial ?

L.V. : Un mouvement vers l'adoption d'un droit de la concurrence mondial se dessine, en particulier au sein de l'OMC ou de l'OCDE. L'unification des règles en ce domaine est favorisée par le fait que les droits nationaux se ressemblent beaucoup, que des modèles dominants se sont progressivement imposés dans certaines zones régionales (Amérique, Europe, ...) et que l'histoire et la culture ne constituent pas des obstacles dirimants, alors que la théorie économique tend plutôt au rapprochement.

De telles pratiques ne pourraient-elles pas être appréhendées dans chaque pays, en appliquant le droit national existant ?

L.V. : C'est la solution actuelle. Elle est praticable grâce aux accords de coopération que les Etats peuvent conclure les uns avec les autres, mais elle est fondamentalement insatisfaisante dans la mesure où elle risque de déboucher sur des conflits de décisions ou des doubles sanctions et de se heurter à des difficultés d'exécution insurmontables.

En l'absence de droit mondial, des conditions juridiques disparates ne risquent-elles pas de favoriser toujours les agents économiques les plus internationalisés, qui peuvent choisir de

s'installer dans des pays ne disposant pas de législation sur la concurrence ou plus laxistes dans son application ?

L.V. : L'implantation des opérateurs est largement dépendante de l'activité économique. Or, les pays les plus développés sont aussi ceux qui ont adopté les droits de la concurrence les plus sophistiqués.

Les affaires Boeing-MacDonnell-Douglas et GE-Honeywell ont mis en évidence les risques que des décisions divergentes soient prises par plusieurs pays pour une même affaire. Quelles sont les conséquences pour les entreprises ?

L.V. : Les divergences se résolvent par l'application du droit le plus sévère. C'est la fameuse théorie de la double barrière. Il suffit bien souvent qu'un pays s'oppose à l'opération pour qu'elle soit remise en cause dans sa globalité. Pour les entreprises, la situation n'est pas satisfaisante.

Les affaires citées mettent aussi en lumière les liens entre pouvoir politique et autorités de la concurrence. Celles-ci ne devraient-elles pas être indépendantes de l'exécutif ?

L.V. : On constate, dans l'ensemble des pays qui se sont dotés d'un droit de la concurrence, une tendance à l'autonomie croissante de celui-ci par rapport aux influences politiques. En France, le Conseil d'Etat vient de renforcer très sensiblement son contrôle sur les décisions du ministre dans le domaine des concentrations. En Allemagne, le ministre ne peut accorder d'exemption dans ce domaine que dans des cas exceptionnels.

Les décisions contradictoires ne justifieraient-elles pas, à défaut d'un droit de la concurrence mondial, une harmonisation des législations ?

L.V. : L'harmonisation des législations ne suffit pas à supprimer les contradictions comme le montrent les conventions portant loi uniforme dans le domaine du droit international privé. Il faut aussi un organe unique d'interprétation.

L'application extraterritoriale du droit de la concurrence est-elle également une réponse aux comportements anticoncurrentiels ?

L.V. : Pour l'heure, c'est la seule réponse lorsque les entreprises ont leur siège à l'extérieur du territoire affecté par les pratiques anticoncurrentielles. Mais la difficulté se situe sur le plan de l'exécution, les Etats se montrant extrêmement réticents à ce que leurs entreprises, c'est-à-dire leurs « ressortissants », soient sanctionnées par des souverains étrangers.

La coopération entre autorités de la concurrence est-elle efficace contre les pratiques anticoncurrentielles ?

L.V. : Bien sûr, la coopération entre autorités de concurrence accroît l'efficacité du contrôle lorsqu'une pratique produit des effets dans différents Etats. Elle est d'ailleurs particulièrement développée en Europe du fait de la création du réseau européen d'autorités de la concurrence. Mais elle n'est pas sans poser de problèmes du point de vue des droits de la défense dans la mesure où les garanties offertes par les différentes autorités ne sont pas les mêmes. Le problème se pose en particulier en ce qui concerne les programmes de clémence.

Dans les pays disposant d'une législation de la concurrence se multiplient les programmes de clémence, qui permettent à un acteur d'une entente illicite d'obtenir une réduction de peine s'il contribue à prouver l'infraction. De tels programmes sont-ils efficaces contre les ententes internationales ?

L.V. : Ces programmes sont efficaces contre toutes les ententes, qu'elles soient internes ou internationales.

Il est vrai que les ententes internationales sont particulièrement concernées car les entreprises anglo-saxonnes sont beaucoup moins réticentes que leurs homologues continentaux à dénoncer une entente pour obtenir une réduction de peine. Pour des raisons socio-culturelles et historiques, la délation est mal vue dans nos pays et je crois que l'on ne mesure pas bien à l'heure actuelle les conséquences que l'importation de ces pratiques peut avoir sur nos systèmes juridiques.

Quels sont les principaux obstacles à l'existence d'un droit de la concurrence mondial ?

L.V. : Le principal obstacle réside dans la volonté des Etats à ne pas se départir d'un pouvoir de contrôle qui touche de très près à leur souveraineté. Le second résulte du fait qu'il existe aujourd'hui des différences entre les règles et les pratiques, notamment entre les deux modèles dominants que sont les modèles américain et européen.

Propos recueillis par Anne de Beaumont
et Jean Watin-Augouard



Réflexions sur un droit mondial des pratiques restrictives

La globalisation de l'économie pourrait-elle avoir pour conséquence la disparition à terme de l'exception française... et celle des pratiques restrictives ?

Entretien avec Jean-Bernard Blaise, professeur émérite de l'université Panthéon-Assas

Assiste-t-on, comme cela est le cas pour les comportements anticoncurrentiels, à une internationalisation, voire une mondialisation, des pratiques restrictives de concurrence ?

Jean-Bernard Blaise : La réponse est difficile parce que la matière des pratiques restrictives souffre de deux équivoques au moins. D'abord, un problème d'identification : que sont au juste les pratiques restrictives ? Quelle en est la liste et quel en est l'objet ? Ensuite, le problème de traitement : doit-on réserver l'appellation de pratique restrictive aux pratiques unilatérales, interdites *per se*, sans considération de leur incidence sur le marché ? Ou bien faut-il élargir la catégorie aux pratiques commerciales sanctionnées par le droit des ententes et des abus de position dominante, condamnées par le droit de la concurrence déloyale ou régies par le droit de la consommation ? Selon le parti que l'on adopte, les réponses pourront varier. Si l'on s'en tient

aux pratiques restrictives, au sens étroit, au sens français du terme, celles visées par le code de commerce, au chapitre II du Titre IV, comme la revente à perte ou les conditions discriminatoires, la réponse semble plus évidente. Dans la mesure où les pratiques restrictives, ainsi entendues, s'inscrivent dans des relations commerciales de distribution, il est vraisemblable que, à l'image des pratiques anticoncurrentielles et des actes de concurrence déloyale, elles accompagnent le mouvement d'internationalisation des échanges commerciaux.

De la sorte, il est tout à fait imaginable que ces pratiques restrictives se répandent actuellement à l'échelle des rapports internationaux. Cependant, comme en général ni les Etats, ni les organisations internationales ne répriment les pratiques restrictives de façon spécifique (à l'exception notable de la France), nous n'avons guère de moyens de les connaître. Il n'y a pas de procédures de poursuite spécifiques qui permettraient de les révéler. On ne peut donc pas apporter de réponse certaine à votre question.

Comment expliquer cet état de fait ?

J-B. B. : Si l'on considère les pratiques restrictives au sens étroit, évoqué à l'instant, on ne peut pas exclure que le

phénomène se limite à la France et, dans une moindre mesure, à un nombre très restreint de pays. Il se pourrait, pourquoi pas, que les pratiques restrictives, telles que les réprime le code de commerce, notamment la revente à perte et les différents abus dans les relations commerciales, soient intimement liées à la réalité française des rapports commerce-industrie... Tellement liées à cette réalité structurelle bien particulière, qu'elles n'auraient aucune raison de se développer ailleurs. Dans ce cas, contrairement à l'hypothèse de l'internationalisation des pratiques restrictives, la globalisation de l'économie pourrait avoir plutôt pour conséquence la disparition à terme de l'exception française... et la disparition des pratiques restrictives.

Pensez-vous que la réponse à la mondialisation des pratiques restrictives soit l'adoption d'un droit international en la matière ?

J-B. B. : A supposer même que l'internationalisation de ce type de pratique soit la réalité, il ne saurait être actuellement question d'une quelconque internationalisation du droit. Pour la simple raison que la France est, à ma connaissance, le seul pays qui, d'une façon aussi importante, frappe d'une interdiction *per se* des comportements commerciaux qui s'inscrivent dans des rapports entre professionnels, à l'occasion d'opérations de vente ou de prestation de service. En l'absence, semble-t-il, de droits nationaux aussi développés en ce domaine que le droit français, il n'y a pas de place pour une harmonisation, ni à l'échelle européenne, ni à l'échelle mondiale. D'autant moins que les autres Etats ne semblent pas désireux d'adopter sur ce point le modèle français.

Le droit allemand de la concurrence ne comporte pas d'interdiction *per se* des pratiques unilatérales mais, depuis les années soixante-dix, une interdiction de l'abus de dépendance économique, qui figure dans le § 26, al. 2 de la loi contre les restrictions de concurrence. En France, les auteurs de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 se sont inspirés du droit allemand lorsqu'ils ont ajouté aux pratiques anticoncurrentielles l'abus de dépendance économique. J'évoque l'abus de dépendance parce qu'à mon avis il se situe à la frontière entre les pratiques anticoncurrentielles (ententes, abus de position dominante) et les pratiques restrictives (ce que montre d'ailleurs le fait que la loi NRE ait introduit l'abus de dépendance parmi les pratiques de l'article L. 442-6, qui engagent *per se* la responsabilité de leur auteur). Il fut question, il y a une dizaine d'années, d'introduire en droit communautaire l'interdiction de l'abus de dépendance. La Commission avait organisé, sur ce sujet, une table ronde réunissant des représentants des autorités nationales de concurrence. La conclusion a été très claire : personne, en dehors de l'Allemagne et de la France, n'a trouvé le moindre intérêt à la sanction de ce type d'abus. S'il n'y a pas d'accord sur la sanction de

l'abus de dépendance, *a fortiori* il ne semble pas pouvoir y en avoir sur celle des pratiques commerciales unilatérales.

Pourquoi de telles pratiques ne peuvent-elles être appréhendées par chaque pays, en appliquant le droit national existant ?

J-B. B. : Les autres Etats ne semblent pas soucieux de se doter d'une législation nationale propre aux pratiques restrictives. Il me semble que la raison en est assez claire. Contrairement à ce que laisse entendre l'intitulé du chapitre II, « Des pratiques restrictives de concurrence », les dispositions de ce chapitre n'ont rien de commun avec le droit de la concurrence ni avec l'économie de marché. Il s'agit plutôt de dispositions qui relèvent du dirigisme économique, de l'économie administrée, dans un domaine qui en France continue d'être réservé aux interventions de l'Etat. L'intitulé du chapitre II, qui d'ailleurs est l'œuvre non des rédacteurs de l'ordonnance de 1986, mais des codificateurs de l'an 2000, est à cet égard trompeur. Davantage qu'en France, dans la plupart des Etats on croit à la vertu du libéralisme et l'on estime que c'est uniquement par le bon fonctionnement des marchés qu'il est possible de contrôler les pratiques commerciales. On pourrait évidemment rechercher, à travers la jurisprudence française, si la mise en œuvre du chapitre II révèle l'existence de pratiques restrictives qui auraient une portée internationale. Je n'ai pas l'impression que ce soit le cas. Il faut dire que le contentieux des pratiques restrictives, alors même que nous assistons en France à une inflation des textes législatifs propres à la matière, n'est pas considérable. Mais cela mériterait une recherche.

Dans les autres Etats, la lutte contre les pratiques restrictives passe généralement par le droit des pratiques anticoncurrentielles. Les pratiques de refus de vente, de discrimination, de revente à perte sont sanctionnées si elles sont le fait d'ententes ou d'entreprises en position dominante ou encore constituent un abus de dépendance économique, dans les pays qui interdisent l'abus de dépendance. Dans quelle mesure les pratiques restrictives sanctionnées au titre des pratiques anticoncurrentielles ont-elles une dimension internationale ? Ici encore cela mériterait une recherche car je ne crois pas que l'on se soit intéressé à la question.

Des tentatives d'harmonisation au niveau européen existent déjà, avec par exemple la proposition de règlement européen sur la promotion des ventes dans le marché intérieur. Ce texte, déposé en 2000, n'a pas été adopté. Quelles sont pour vous les raisons de cet échec ?

J-B. B. : Je ne pense pas que cette proposition de règlement ait un rapport avec une éventuelle internationalisation des pratiques restrictives. En effet, il ne faut pas se méprendre sur la portée du texte envisagé. Je remarque tout d'abord que la proposition de règlement sur la promotion des ventes ne concerne pas les pra-

tiques restrictives dans les rapports entre professionnels, mais des pratiques commerciales dans les rapports avec les consommateurs. Il s'intéresse surtout aux procédés de promotion comme les primes, les rabais, les jeux et concours. Il est vrai que sous cet angle, la proposition envisage de supprimer l'interdiction de la revente à perte et de la remplacer par une information des consommateurs et du fabricant ayant vendu le bien. Mais même sur ce point, la proposition ne s'inscrit pas vraiment dans la problématique industrie-commerce. Elle vise plutôt à protéger le consentement du consommateur. L'on remarquera aussi que l'harmonisation de la promotion des ventes a pour but la réalisation du marché intérieur par la suppression des obstacles aux échanges, notamment la suppression des obstacles jugés disproportionnés et des disparités entre les législations nationales. Elle n'est pas motivée par un souci de lutter contre un « fléau international ».

Enfin, il faut souligner que les actions promotionnelles des grands producteurs, y compris par l'intermédiaire de leurs réseaux de vente, ne prennent jamais (ou très rarement) une dimension européenne, mais conservent jusqu'à présent une dimension nationale. C'est peut-être pourquoi la Commission a mis la proposition en sommeil. A ma connaissance, elle ne fait pas partie de l'ensemble de projets qui ont été officiellement retirés par la Commission Barroso en septembre 2005, mais la procédure d'adoption est interrompue depuis un avis du Comité économique et social de mai 2002, peut-être justement pour cause de subsidiarité. La réglementation de la promotion des ventes relèverait plutôt de la compétence nationale. C'était d'ailleurs le sens profond du célèbre arrêt Keck et Mithouard de novembre 1993, rendu justement à propos de la législation française sur la revente à perte. En revanche, la directive sur les pratiques déloyales à l'égard des consommateurs, qui interdit les pratiques commerciales trompeuses ou agressives, a été adoptée en mai 2005.

Le comité du droit de la concurrence de l'OCDE s'est montré, dans un rapport récent ⁽¹⁾, fermement opposé à l'interdiction de la revente à perte. L'intervention de cette organisation sur un sujet qui relève du droit des pratiques restrictives ne démontre-t-elle pas l'existence de réflexions qui aboutiront peut-être, sinon à l'adoption d'un droit international des pratiques restrictives, du moins à une harmonisation en la matière ?

J-B. B. : Cela confirme ce que je disais plus haut : personne aujourd'hui ne veut entendre parler d'une interdiction *per se* de la revente à perte, qui marquerait le retour à une économie administrée. Si un droit international ou une harmonisation mondiale a un jour une chance de voir le jour, ce sera dans le domaine du droit des pratiques anticoncurrentielles, c'est à dire de l'interdiction des ententes et des abus de position dominante, et non dans celui des pratiques restrictives, considérées en tant que telles.

Les pratiques restrictives se différencient des pratiques anticoncurrentielles en ce qu'elles n'affectent pas le marché, mais les concurrents ou les partenaires commerciaux. L'adoption de règles internationales en la matière ne risque-t-elle pas d'instaurer un cadre réglementaire contraignant là où la liberté devrait primer ?

J-B. B. : Oui, c'est bien ce que je pense. C'est bien pourquoi il n'y aura pas avant longtemps de règles internationales consacrées aux pratiques restrictives, *stricto sensu*. Si certaines pratiques sont un jour réglementées au plan international, ce sera à mon avis par le biais du droit des ententes et des abus de position dominante, si vous préférez, le droit antitrust, et peut-être aussi par le biais de la protection des consommateurs.

Quels sont selon vous les principaux obstacles à l'existence d'un droit mondial en matière de concurrence ?

J-B. B. : C'est en réalité une autre question, qui concerne, je présume, le droit de la concurrence en général et non le droit des pratiques restrictives. Je pense que l'obstacle est dans l'objet du droit de la concurrence et dans ses sanctions. Si l'on considère les grandes avancées du droit économique international, on constate qu'elles se sont faites parce que la volonté des Etats était soutenue ou même poussée par les entreprises. La libération des échanges, les grandes conventions internationales en matière de vente, de transport, de propriété industrielle, ont réussi parce qu'elles correspondaient aussi à l'intérêt des entreprises actives dans le commerce international. En revanche, on peut douter que les entreprises aient un intérêt direct (mais peut-être qu'elles se trompent) à la mise en place d'un système international de répression des pratiques anticoncurrentielles.

Quant aux Etats, malgré des déclarations de principe, ils se montreront sans doute longtemps réticents à l'internationalisation, en raison de l'abandon de souveraineté que représente la reconnaissance de procédures et de sanctions internationales, sans même parler d'une autorité internationale de la concurrence. Le cas de l'Europe est différent, car le droit de la concurrence était pour les entreprises le prix à payer pour obtenir la création du marché commun. Et encore pourra-t-on remarquer que la Communauté n'a pas pu ou voulu se doter d'un office européen des cartels. A l'exception de quelques grandes affaires, la sanction reste confiée aux autorités nationales et le principe dominant est celui de l'autonomie procédurale.

*Propos recueillis par Anne de Beaumont
et Jean Watin-Augouard*



⁽¹⁾ cf. article p.10

L'OCDE en faveur de la revente à perte

L'OCDE a publié en février dernier les actes d'une table ronde, sur le thème de la revente à perte, qui s'était tenue en octobre 2005 dans le cadre du groupe de travail de son comité de la concurrence⁽⁴⁾. Les contributions écrites préparatoires des Etats étaient de teneur très diverse. Pourtant, rares sont, dans le document publié, les arguments retenus en faveur de la prohibition de cette pratique commerciale.

Les lois sur la revente à perte sont, pour l'OCDE, l'une des trois contraintes pesant sur les prix de revente, avec les réglementations sur les prix d'éviction anticoncurrentiels et celles sur les prix imposés. La note de référence qui a servi de base à la discussion du groupe de travail est particulièrement critique à l'égard des législations qui prohibent la revente à perte. Dès l'introduction, le ton est donné : « Il est indiqué que les lois anti-vente à perte risquent plus de nuire aux consommateurs que de les avantager. Elles ne favorisent pas le bien-être des consommateurs ni l'efficacité économique, surtout quand elles coexistent avec des lois sur les pratiques d'éviction. » Les débats qui ont suivi n'ont pas été, à la lecture du rapport, plus favorables à une réglementation dont certains pays ont fait un élément important de leur droit commercial.

Pour l'OCDE, les lois sur la revente à perte sont fondées sur le principe que les consommateurs tirent avantage de prix plus bas, excepté lorsque ces prix entraînent par la suite des tarifs plus élevés, trompent les consommateurs ou empêchent les fournisseurs d'offrir des services gratuits plus avantageux que des prix bas. En revanche, reconnaît l'organisation internationale, ces lois assurent la préservation de petits détaillants locaux, que les consommateurs peuvent préférer, parce qu'ils sont commodément situés et fournissent souvent des services personnalisés.

Pourtant, l'OCDE estime que « même si la grande distribution progresse en général par rapport au petit commerce, il ne paraît pas qu'il y ait un danger de voir disparaître les petits magasins, et il peut en apparaître de nouveaux là où les consommateurs sont particulièrement intéressés par ce type de magasins ».

Une législation jugée inutile, anticoncurrentielle, et préjudiciable à l'innovation et à l'emploi

Un élément essentiel de la concurrence, pour l'OCDE, réside dans la vigueur avec laquelle les consommateurs recherchent des prix bas et se tournent vers les détaillants

qui les offrent. Un des effets des restrictions à la revente à perte est d'amputer la distribution des prix de sa partie inférieure. Partant, il est plus facile aux détaillants de réaliser des ventes en dépit de prix élevés, ou de majorer leurs prix au-dessus du niveau permis par la concurrence. L'OCDE estime également que les entraves légales à la baisse des prix encouragent les ententes tarifaires puisque l'administration impose des limites aux prix anormalement bas. Dans le même esprit, l'absence de ventes supplémentaires grâce à des ventes à perte aboutit à ce qu'il y ait moins de pressions sur les fabricants pour qu'ils consentent des rabais, puisque que les détaillants se trouvent peu exposés à une concurrence qui les pousserait à rechercher auprès de leurs fournisseurs des concessions tarifaires.

Enfin, les lois sur la revente à perte conduiraient les détaillants à ne pas réclamer de leurs fournisseurs industriels toujours plus de performance et d'innovation – à l'inverse de ce que l'OCDE appelle « l'effet Wal-Mart ».

Des études corrélaient statistiquement des niveaux élevés de réglementation, notamment en matière de lois sur la revente à perte, à une croissance économique plus lente et à un chômage plus élevé. Les travailleurs faiblement qualifiés accédant souvent au marché du travail par un emploi dans le commerce de détail, une croissance plus lente dans ce secteur affecterait de manière disproportionnée cette catégorie de travailleurs.

Des États aux positions disparates

Une conclusion s'écoule de la lecture de ces actes : les réglementations prohibant la revente à perte sont sans objet, dès lors que les pratiques de prix abusivement bas sont poursuivies au titre des pratiques d'éviction du marché, notamment dans le cadre de la lutte contre les prix prédateurs et les abus de position dominante. Pourtant, certains pays disposant d'une législation en la matière ne se sont pas montrés désireux de la mettre en question. L'Irlande, en revanche, a opté pour une position contraire.

Pour le représentant de la France, il est difficile d'argumenter positivement sur les avantages de l'interdiction de la revente à perte, en raison des effets pervers induits par ce type de législation. Cependant, une fois qu'un pays est doté d'un système de prohibition de cette pratique, il est également difficile de le changer, car la législation structure les relations commerciales et les agents économiques redoutent le passage d'un système réglementé à une libéralisation de la revente à perte.

En Allemagne, le commerce de détail est très concurrentiel, avec les prix les plus bas d'Europe, en raison de la stratégie tarifaire agressive pratiquée par les maxidiscompteurs Aldi et Lidl. La législation allemande sur la revente à perte n'a pas limité la concurrence, et les associations de consommateurs approuvent son existence, estimant qu'elle protège l'activité des PME d'une concentration excessive du marché.

Aux États-Unis, une quarantaine d'États disposent de lois générales sur la revente à perte, et certains ont adopté une loi spécifique à la revente d'un produit, telles les cigarettes ou l'essence. L'existence de législations sectorielles est justifiée non par la protection des consommateurs, mais par celle des petites entreprises et des magasins de proximité.

Le délégué de l'Italie a mentionné les arguments contradictoires avancés par les distributeurs et les industriels. Le rapport évoque des « arguments avancés de façon agressive tant par le secteur industriel que par celui des détaillants ». Pour les premiers, l'interdiction de la revente à perte tend à accroître la collusion entre les entreprises et à diminuer la concurrence entre fournisseurs. Lorsqu'il n'y a pas de loi sur la revente à perte et qu'un distributeur vend un article à bas prix, ses concurrents ne savent pas si ce prix est ou non inférieur à son coût d'acquisition. Dans le doute, ils ont tendance à se livrer à une concurrence plus vive pour obtenir de l'industriel davantage de remises. Pour les associations, en particulier de fabricants de produits de marque, en Italie comme dans de nombreux pays, la revente à perte porte atteinte à la réputation des produits haut de gamme et à la rentabilité des investissements qu'ils nécessitent.

En République tchèque, près de 70 % des produits sont commercialisés dans des supermarchés situés dans le centre historique des villes, tandis que les petits commerces font faillite. Plus de 90 % de la production d'aliments est vendue en grandes surfaces, ce qui a provoqué un sérieux problème entre celles-ci et leurs fournisseurs. Une loi spéciale sur la dépendance économique est en discussion au Parlement ; elle vise à empêcher la destruction de l'agriculture et de l'industrie agroalimentaire tchèque.

Lors de la table ronde de l'OCDE, l'Irlande était en plein débat public en vue de mettre fin aux interdictions de la revente à perte formulées dans le *Groceries Order* de 1987. Depuis, cette législation a été abrogée⁽²⁾. Selon un texte entré en vigueur en mars 2006, l'interdiction de vendre au-dessous du prix net facturé (articles 11 et 12 du *Groceries Order*) a été supprimée. En revanche, il est interdit aux distributeurs d'imposer à leurs fournisseurs une rétribution en contrepartie d'opérations promotionnelles ou d'emplacements privilégiés en linéaire.

L'application des lois sur la revente à perte en Suisse est fondée sur la tromperie. Des consommateurs pourraient être trompés par des prix bas. Pourtant, le délégué de la Suisse à l'OCDE a estimé qu'à la lumière du débat politique qui a eu lieu sur les prix élevés pratiqués dans ce pays, des prix bas, voire très bas, sont les bienvenus. La Suisse appartient, selon les critères de l'OCDE, à la catégorie des pays qui ont supprimé les dispositions concernant la revente à perte, en l'occurrence en s'abstenant de les appliquer.

En Hongrie, l'interdiction de la revente à perte a été adoptée en 2003. Le ministère de l'agriculture a été le principal artisan de cette mesure, dont il s'est fait, deux ans plus tard, l'avocat devant l'OCDE. Mais celle-ci a été plus sensible, à l'occasion de la table ronde, aux réticences de l'autorité hongroise de la concurrence, pour laquelle l'expérience de la Hongrie ne confirme pas la nécessité d'une telle réglementation.

Aux Pays-Bas, les organisations regroupant les petits et moyens supermarchés ont plaidé avec force, devant le Parlement, en faveur de la prohibition de la revente à perte, tout comme les grandes sociétés de l'agroalimentaire. Ici, l'OCDE abonde dans le sens du gouvernement néerlandais, qui ne s'est pas montré favorable à une législation en la matière.

En dépit de discussions équilibrées entre les pays favorables à une interdiction et ceux qui y sont opposés, la conclusion du secrétariat de l'OCDE est sans appel : « L'opinion unanime est que ces lois sont mal fondées, elles ne règlent pas le problème qu'elles sont supposées résoudre et elles coûtent cher. » Ou comment ne pas entendre tous les arguments des parties en présence.

Anne de Beaumont 

¹⁾ OCDE, *Resale Below Cost Laws and Regulations*, DAF/COMP (2005) 43, <http://www.oecd.org/dataoecd/13/30/36162664.pdf>.

²⁾ *The Competition Authority welcomes Government decision to remove anticomsumer law*, communiqué de presse de l'autorité de la concurrence irlandaise du 8 novembre 2005.

CONSOMMATION DES MÉNAGES

Une conjoncture toujours aussi morose

Les achats de produits de grande consommation (tous circuits, y compris le maxidis-compte) ont confirmé, dans la période du 20 mars au 16 avril, le repli amorcé à la fin de 2005. Ils ont reculé de 2,2 % en valeur et de 2,1 % en

volume, comparés à la période correspondante de l'année 2005. Le prix du panier (résultant des choix du consommateur entre les marques et variétés qui lui sont proposées) a suivi la tendance inverse, en hausse de 0,7 %, annulant en avril le repli enregistré en mars.

Évolution de la consommation des ménages

Quatrième période, du 20/3 au 17/4/2006

et évolutions par rapport à la période correspondante de l'année antérieure

Indices Ilec — Sécodip (source : panel de consommateurs ConsoScan)

EN %	PART DE MARCHÉ EN VALEUR	VALEUR		VOLUME		PRIX DU PANIER	
		À PÉRIODE	DOUZE MOIS	À PÉRIODE	DOUZE MOIS	À PÉRIODE	DOUZE MOIS
		PÉRIODE	PÉRIODE	PÉRIODE	PÉRIODE	PÉRIODE	PÉRIODE
TOTAL MARCHÉ PGC*	100,0	-2,2	-0,2	-2,1	0,2	0,7	-0,2
EPICERIE	34,2	2,0	1,4	1,4	0,0	1,1	0,8
PETIT DEJEUNER	4,9	-2,0	3,1	-3,5	-0,2	1,6	3,2
CONFISERIE	6,9	20,6	0,1	16,9	-1,4	3,1	1,5
ALIMENTS POUR ANIMAUX	2,4	-2,0	2,3	-5,0	0,8	3,1	1,5
PLATS CUISINES	1,1	-6,3	4,9	-7,8	1,4	1,6	3,4
FECULENTS	1,3	-7,5	-3,2	-5,8	-0,6	-1,8	-2,6
AIDES A LA CUISINE	5,0	-1,7	-0,6	-3,8	-1,1	3,1	0,8
CONSERVES DE LEGUMES	1,9	-6,5	-0,5	-7,6	-1,7	1,2	1,3
BISCUITERIE SUCREE	2,2	1,4	-1,3	1,4	-0,3	-0,1	-1,0
ALIMENTS INFANTILES	1,3	17,1	21,6	23,5	18,9	-2,8	2,4
PRODUITS APERITIFS	1,6	2,8	2,6	3,2	2,6	-0,5	0,0
PATISSERIE INDUSTRIELLE	2,1	-4,4	-1,7	-2,3	1,1	-2,2	-2,7
CONSERVES DE POISSON	1,1	-7,4	-3,3	-7,8	-4,6	0,5	1,4
LIQUIDES	10,7	-2,9	-1,4	-7,3	-2,8	4,7	1,5
BRSA*	3,7	0,1	-0,1	-2,4	-0,1	2,5	0,0
ALCOOLS	3,3	-1,9	-2,1	-4,2	-5,0	2,4	3,0
BIERES ET CIDRES	1,2	-6,1	-0,5	-8,5	-6,1	2,7	5,9
EAUX	2,4	-6,9	-2,6	-9,2	-3,6	2,6	1,0
ENTRETIEN	8,6	-7,2	-3,5	-6,7	-1,1	-0,1	-2,1
DROGUERIE	0,8	-4,3	-8,5	-6,9	-8,9	3,8	0,7
TOTAL NETTOYANTS	1,5	-9,5	-2,2	-7,7	-2,1	-1,4	0,1
PAPIER	3,2	-7,7	-2,0	-5,6	2,2	-2,3	-3,9
ARTICLES MENAGERS	0,9	-9,0	-4,4	-5,8	-1,5	-2,1	-2,3
ENTRETIEN DU LINGE	2,1	-4,9	-4,0	-7,8	-2,0	3,4	-1,9
HYGIENE-BEAUTE	8,7	-11,7	-7,6	-8,3	-4,1	1,3	-0,6
CAPILLAIRES	1,6	-16,5	-7,7	-16,1	-6,8	-0,4	-1,0
HYGIENE CORPORELLE	3,5	-10,9	-6,8	-10,9	-4,4	0,1	-2,0
SOINS ET BEAUTE	2,7	-11,9	-10,2	-13,6	-8,9	2,0	-1,4
PARAPHARMACIE	0,9	-4,5	-2,0	-10,6	-2,0	6,8	0,0
PRODUITS FRAIS LS*	37,8	-2,0	1,7	-1,2	2,7	-0,7	-0,9
ULTRAFRAIS	8,3	-3,4	-0,6	-2,2	-0,1	-1,1	-0,5
BEURRE ŒUFS LAIT	6,0	-3,4	-1,2	-3,4	-1,0	0,0	-0,2
SURGELES	7,3	-0,1	2,2	-0,5	2,9	0,4	-0,6
CHARCUTERIE	4,9	-3,4	3,3	-1,6	4,8	-1,8	-1,5
TRAITEUR	4,5	-3,4	5,3	-0,3	8,5	-2,7	-2,9
FROMAGES	5,7	0,9	2,7	0,9	2,9	0,0	-0,2
SAURISSERIE ET POISSON	1,2	2,4	3,7	-0,1	4,8	2,5	-1,1

* PGC : produits de grande consommation — BRSA : boissons rafraîchissantes sans alcool — LS : libre service (produits frais préemballés)



Directeur de la publication : Dominique de GRAMONT — Editeur : TRADEMARK RIDE — Rédacteur en chef : Jean WATIN-AUGOUARD
 Secrétariat de rédaction : François EHRARD — Maquette et mise en pages : GRAPHPI PAGE (01.39.72.20.28) — E-mail : ividualie@wanadoo.fr
 Contact : francois.ehrard@ilec.asso.fr (01.45.00.93.88) — TRADEMARK RIDE — 93, rue de la Santé 75013 Paris — Tél : 01 45 89 67 36 Fax : 01 45 89

78 74 www.trademarkride.com — Imprimé par : RAS — 6, avenue des Tissonvilliers — 95400 Villiers-le-Bel

www.ilec.asso.fr

Reproduction interdite sauf accord spécial

