

# Le Bulletin

# L'ILEC

## LME et relations industrie-commerce

### ■ LME ET RELATIONS INDUSTRIE-COMMERCE

Coï !

*Editorial* page 2

L'AMBITION D'UNE VÉRITÉ  
DES PRIX PAR LE MARCHÉ

*Entretien avec Luc Chatel*  
page 1

BON SENS, ÉTHIQUE ET LOYAUTÉ

*Entretien avec Jean-Paul Charié*  
page 6

HARO SUR LA FAUSSE  
COOPÉRATION COMMERCIALE

*Entretien avec Michel Glais*  
page 8

LME, UNE LOI DE RUPTURE

*Entretien avec Murielle Chagny*  
page 12

UNE RÉGLEMENTATION TOUJOURS  
EXCESSIVE

*Entretien avec Joseph Vogel*  
page 15

LA MAINS AUX ÉLUS

*Entretien avec Jacques Perrilliat*  
page 19

URBANISME COMMERCIAL : PRIME  
AUX FORMATS RÉACTIFS

*Entretien avec Patrick de Saint Martin*  
page 22

### ■ CONSOMMATION DES MÉNAGES

PRIX UN PEU PLUS SAGES  
MAIS VOLUMES EN BERNE  
page 23

## L'ambition d'une vérité des prix par le marché

**L**a loi de modernisation de l'économie a pour objectif de peser sur le prix de revente final aux consommateurs, en revenant aux fondamentaux de la négociation des produits et des services entre fournisseurs et distributeurs.

*Entretien avec Luc Chatel, secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi chargé de l'Industrie et de la Consommation, porte-parole du gouvernement*

■ *En quoi la LME s'inscrit-elle dans la démarche tracée par la loi du 3 janvier 2008 ?*

**Luc Chatel :** La loi Galland avait introduit en 1996 une définition trop rigide du seuil de revente à perte (SRP), qui a eu des effets pervers : elle a entraîné l'explosion des marges arrière, mais surtout, elle a eu des effets fortement inflationnistes, puisque les prix des produits de grande consommation ont alors augmenté deux fois plus vite que l'inflation.

A la suite de la réunion du 17 juin 2004 organisée par le ministre de l'Economie et des Finances Nicolas Sarkozy, une grande démarche de réforme s'est mise en place, dans un premier temps avec la loi du 2 août 2005 en faveur des PME. Face aux fortes augmentations des matières premières observées au cours de l'année 2007, le gouvernement a souhaité accélérer la réforme de la loi Galland, en procédant en deux étapes.

(suite page 4)

## Coi !

« *Vingt fois sur le métier remettez votre ouvrage...* »

**L**e législateur français, que de mauvais esprits imaginent mieux à la buvette que dans l'Hémicycle, sacrifie en fait à Boileau. Jugez-en : il refonde le droit des pratiques commerciales, qui remonte à des décrets-lois de 1952, avec l'ordonnance Balladur de 1986, amendée (plutôt dans le bon sens) en 1992, par une loi Sapin portant sur un sujet qui ne peut être considéré comme un détail, les délais de paiement – quelques milliards d'encours, à l'époque du franc, qui balancent de l'amont en aval, sous l'œil des banquiers qui passent leur tour.

Bientôt l'histoire s'accélère. Chacun en est d'accord : il y a quelque chose de pourri du côté des modes de formation du prix, dans la relation verticale entre fournisseurs et distributeurs. L'idée s'insinue que l'affrontement contre-nature qui, à partir des années 90, oppose, dans la relation concurrentielle verticale, fournisseurs et distributeurs, groupes de pression respectifs des uns et des autres, tient non pas à l'étrangeté des uns par rapport aux autres, mais à leur similitude, à leur gémellité. Isaac a grugé Isaïe. Immense progrès dans la civilisation car, auparavant, Caïn avait trucidé Abel. L'incontestable violence économique manifestée dans ce que le droit désigne comme « *pratiques restrictives* » tient sans doute à davantage qu'au seul appât du gain, encore que ce facteur ne doive pas être sous-estimé. En sorte que, *volens nolens*, le combat continue.

« *Polissez-le sans cesse et le repolissez...* »

En 1996, quatre ans après, arrive la loi Galland. Le contexte macro-économique est à la déflation. Nonobstant un climat politique en théorie peu propice à ce que Michel Glais qualifie de « *restes d'économie administrée* », car la droite a retrouvé le pouvoir, un tour de vis supplémentaire est donné au droit des pratiques restrictive, avec l'interdiction de fait de la revente à perte, jusque-là prohibée seulement en principe.

« *Ajoutez quelquefois, et souvent effacez...* »

Et c'est alors que la machine s'emballe. En 2001 la loi NRE ajoute un chapitre répressif au droit des pratiques restrictives. Une circulaire Dutreil plus loin, en 2005, intervient la loi Dutreil, qui abaisse le seuil de l'interdiction de la revente à perte, sans guère changer plus avant. La réforme est tout de même sensible, car est ouverte la voie vers le triple net, qui sera atteint avec la loi Chatel du 3 janvier 2008. Mais pour le reste toujours rien, ou presque : le droit des pratiques fait de la résistance. La grande réforme annoncée sous les termes de « *simplification* » (en fait la libéralisation), « *allègement* » (en fait le nettoyage d'un texte surabondant) et « *dépénalisation* » est renvoyée à une loi Chatel 2 qui se trouvera insérée dans la fameuse LME du 4 août 2008. Nous en sommes là.

Constat liminaire : il n'y a ni simplification, ni allègement, ni dépénalisation. Les instruments de sanction – au civil il est vrai – sont même renforcés. Quant à la libéralisation, elle a failli intervenir de façon tout à fait radicale : dans la première version du projet de loi il était question, non pas de supprimer le droit des pratiques, mais de le rendre inutile, non pas d'interdire les marges arrière, mais de les faire caduques, en dérégulant totalement la discussion tarifaire, aussi discriminatoire fût-elle.

Dans leur sagesse, les deux assemblées en décidèrent autrement. Elles rétablirent des bornes à l'expression de la puissance économique, exigeant que la négociation commerciale procède d'un échange de bons procédés (appelés « *obligations* » pour éviter le terme « *contreparties* », trop connoté) et non pas de l'extorsion unilatérale d'avantages justifiés par rien d'autre que le déséquilibre du rapport des forces. Mais le texte initial, d'inspiration ultralibérale, n'a pas été gommé pour autant. D'où la perplexité des nos auteurs devant une loi qui, tel un shampoing, semble appliquer la formule du deux en un.

Muriel Chagny utilise les substantifs « *obscurité* », « *ambiguïté* », et aussi les adjectifs « *contradictoire* », « *elliptique* », pour conclure à la Boileau par un « *l'éphémère sied à l'appréhension législative des relations commerciales* ». Joseph Vogel qualifie la facturation de question « *complexe* » et « *mystérieuse* ». Selon lui, « *si les intentions de la loi LME sont parfaitement louables, elle soumet les entreprises à une forte insécurité juridique* » ; et fiscale, est-il permis d'ajouter. Michel Glais, moins critique, n'en concède pas moins, à propos du concept de « *déséquilibre significatif* » : « *La tâche du magistrat ne sera guère facile.* » Selon lui toutefois, la LME est un progrès, en ce sens qu'elle s'efforce de rompre avec « *l'économie administrée* ». Elle marque une étape. Est-ce à dire qu'il faudra bientôt retourner devant le Parlement ?

Un autre domaine qui échappe mal à l'instabilité des règles est l'urbanisme commercial, également réformées par la LME, dans le sens d'une libéralisation toutefois bien tempérée. Jacques Perrilliat, membre de la Cnec et fin connaisseur du dossier, présente le texte comme une « *complète mutation par rapport aux lois antérieures, lois Royer, Raffarin* ». Enfin un peu de cette modernité tant annoncée ? Pas vraiment, car, ajoute le préfet : « *Parler de modernité pour cette loi est peut-être exagéré.* » Qu'en termes galants ces choses là sont dites ! Du côté positif, il faut souligner que « *les risques de corruption sont faibles* », le mérite en revenant toutefois plus à la loi Sapin qu'à la LME. Du côté, sinon négatif, du moins dubitatif, il y a la prise en compte de l'urbanisme, et à ce stade « *on peut imaginer toutes les hypothèses, même l'échec. Ou bien les élus auront la force d'âme de se mettre d'accord sur de vrais schémas, ou bien la loi ne sera pas appliquée* ». Où Boileau s'efface devant Lamartine : « *Objets inanimée, avez-vous donc une âme ?* »

Nonobstant le coup de patte de Patrick de Saint-Martin – « *Le plus préjudiciable au petit commerce est à chercher du côté des hommes politiques et des commerçants eux-mêmes* » –, c'est bien avec les élus qu'il convient de conclure.

Pour Luc Chatel, le ministre qui a porté le dossier, la LME s'inscrit dans le droit fil des lois précédentes. La multiplication des textes résulte d'une volonté pédagogique, point de l'incertitude quant au cap à tenir, qui pourrait s'énoncer par le slogan « *En avant toute !* ». Le ministre nous déclare : « *D'une part la négociabilité libère la négociation "à l'avant" et permet aux distributeurs de faire à nouveau du commerce, en margeant sur la revente des produits aux consommateurs. D'autre part les marges arrière sont définitivement dégonflées par la remontée des "services distincts". Lesquels "services distincts" n'en sont plus. Devenus "autres obligations", ils rejoignent à l'avant les "obligations" tout court, dans le rôle des contreparties qui figurent par nature sur la facture de marchandises. Et c'est ainsi qu'est mis un terme à "la spécificité bien française de la "facturologie"* ». La loi n'est ni ambiguë ni complexe mais « *suffisamment souple* », tout en s'avérant inflexible, tant il est vrai que des garde-fous ont été disposés, de façon à sanctionner « *les abus de puissance d'achat ou de vente au travers des "déséquilibres significatifs" entre les droits et les obligations des parties* ». Quant à la police des monopoles locaux ou quasi tels de la distribution, elle sera assurée par l'Autorité de concurrence, dotée de nouveaux pouvoirs dont celui, en vérité exorbitant par rapport au respect dû au droit de propriété, de prononcer des « *injonctions structurelles* ». *Dura lex, sed lex*. La démonstration est imparable. Infalsifiable ?

Jean-Paul Charié, dont l'inépuisable enthousiasme est venu à bout d'un exercice qui s'apparentait, par sa difficulté, au théorème de Fermat, sans contredire en rien le ministre, fait entendre une musique un peu différente. Il rassure ceux qui craignent que la liberté ne tourne à la licence, au bénéfice des plus forts, lorsqu'il énonce : « *La liberté doit s'arrêter à l'équilibre entre les différentes obligations réciproques... Toute baisse de prix ou tout résultat sur un prix doit répondre à des obligations globales.* » C'est bien grâce à lui que la négociation de quelque chose (un avantage financier) contre rien du tout (pas de service) a été empêchée par le texte. C'est un petit pas accompli par le législateur, sous la forme d'un amendement introduit dans le projet du gouvernement, mais c'est un grand pas en faveur de la loyauté de l'économie de marché. Le rapporteur ne saurait trop en être loué.

Là où, en revanche, il fait peur, c'est lorsqu'il affirme : « *Voyons si la loi tient ses promesses et si la fausse coopération commerciale disparaît. Nous pourrions alors envisager d'alléger le formalisme des contrats.* » Serait-ce à dire, une fois de plus, qu'une loi nouvelle attendrait dans les tuyaux ? Devant pareille perspective, n'en déplaise à Boileau, votre trop bavard éditorialiste demeure coi.

Dominique de Gramont

La première étape a consisté à rétablir pleinement le jeu de la concurrence au bénéfice des consommateurs au niveau des règles de fixation des prix par les distributeurs. La loi du 3 janvier 2008 « pour le développement de la concurrence au service des consommateurs » a ainsi instauré le « triple net » : désormais, l'ensemble des marges arrière peut être répercuté dans les prix de revente aux consommateurs, permettant aux distributeurs de baisser les prix. La définition du SRP est devenue plus simple et sa signification économique plus évidente. D'autre part, cette même loi a préparé la « négociabilité », en mettant en place la convention unique. Mais il restait à mettre définitivement fin au système absurde des marges arrière, et à revenir aux fondamentaux de la négociation commerciale entre fournisseurs et distributeurs. La loi de modernisation de l'économie a ainsi mis un terme à la réforme des relations commerciales en instaurant la négociabilité des conditions de vente des produits et des services.

*Le formalisme des contrats de prestation de services demeure tel qu'édifié par la loi du 2 août 2005, avec à la clé des sanctions civiles alourdies. Pourquoi avoir conservé en 2008 ce dispositif ? Faut-il y voir une volonté politique ou une ambiguïté résiduelle ?*

**L. C :** Les travaux de concertation qui ont précédé l'élaboration du projet de loi ont permis de constater l'attachement de la plus grande partie des acteurs de la relation commerciale aux dispositions relatives aux services de coopération commerciale. Les mesures de la loi n'ont ainsi pas modifié la définition ni les modalités d'encadrement de ces services de coopération commerciale. Toutefois, la LME a permis aux distributeurs qui ne revendent pas aux consommateurs (distributeurs professionnels, grossistes) de qualifier de coopération commerciale les services qu'ils rendent à leurs clients professionnels, dès lors qu'ils sont fournis en vue de la revente des produits et qu'ils sont propres à favoriser leur commercialisation. Ces services de coopération commerciale continueront de faire l'objet d'une facturation spécifique par le distributeur, comme dans les autres pays européens. En revanche, toutes les autres obligations concourront à la détermination du prix convenu dans le cadre de la négociation commerciale. Le formalisme est ainsi

allégé, puisqu'il ne sera plus nécessaire de quantifier ligne à ligne les contreparties, et l'équilibre du contrat s'appréciera globalement.

D'autre part, la date butoir de fin des négociations commerciales (jusqu'ici le 1<sup>er</sup> mars pour tous) a été assouplie, pour tenir compte des produits dont le cycle n'est pas fondé sur l'année civile. Le texte de la LME est donc suffisamment souple, tout en prévoyant un certain nombre de garde-fous. Le système de sanction civile – qui est alourdi – ne porte pas sur le formalisme du contrat, mais sur les pratiques abusives des fournisseurs et des distributeurs. Ce système a été revu pour empêcher les abus de puissance d'achat ou de vente : davantage de liberté dans la relation commerciale, ce n'est pas la loi de la jungle !

*Comment interpréter les termes « concourent à la détermination du prix convenu » ? Cela implique-t-il que la facture indique une seule ligne : le prix du tarif résultant des CGV, minoré de la rémunération des obligations ? Ou bien le montant de cette réduction de prix doit-il être indiqué à part ?*

**L. C :** Les différentes lois qui se sont penchées sur les relations commerciales n'ont pas réussi jusqu'ici à enrayer le développement des marges arrière. En créant en 2005 la catégorie des « services distincts »,

définie en creux comme des services autres que la coopération commerciale, le législateur a même favorisé le développement de ces marges arrière – passées de 35 à 40 % en deux ans – et l'inventivité des distributeurs pour imaginer de nouveaux services, plus ou moins réels, facturés aux fournisseurs.

Avec la réforme introduite par la LME, le gouvernement s'est attaqué au cœur du système. D'une part, la négociabilité libère la négociation « à l'avant » et permet aux distributeurs de faire à nouveau du commerce, en margeant sur la revente des produits aux consommateurs. D'autre part, les marges arrière sont définitivement dégonflées par la remontée des « services distincts ».

Désormais, toutes les obligations qui ne peuvent pas être qualifiées de coopération commerciale, qu'elles soient formalisées dans le cadre de conditions particulières de vente ou directement négociées dans le cadre de la convention annuelle, donneront lieu à une modulation tarifaire, c'est-à-dire qu'elles trouveront leur contrepartie financière au travers du tarif négocié des produits, porté sur la

**« Toutes les obligations qui ne peuvent pas être qualifiées de coopération commerciale, qu'elles soient formalisées dans le cadre de conditions particulières de vente ou directement négociées dans le cadre de la convention annuelle, donneront lieu à une modulation tarifaire. Elles trouveront leur contrepartie financière au travers du tarif négocié, porté sur la facture du fournisseur, sans nécessité de détailler ligne à ligne. »**

facture du fournisseur, sans nécessité de détailler ligne à ligne. Le législateur a également souhaité supprimer les termes de « services distincts », qui étaient de nature à créer une confusion avec les dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce sur la facturation, et avaient abouti à la spécificité française de la « facturologie ». Avec la réforme proposée, les marges arrière se dégonfleront, pour rejoindre le niveau moyen de celles observées dans les autres pays européens.

*Ne faut-il pas craindre certaines conséquences de l'autorisation de discriminer, par exemple, au regard du droit des ententes, l'éviction de certains opérateurs du marché ?*

**L. C. :** Le droit de la concurrence (titre II du livre IV du Code de commerce) et le droit des pratiques restrictives de concurrence (titre IV) ne poursuivent pas le même objectif. Le titre II a pour but d'appréhender les pratiques portant atteinte au fonctionnement des marchés ou à la structure de la concurrence, tandis que le titre IV vise à assurer la loyauté des relations commerciales.

En tout état de cause, une négociation commerciale entre un fournisseur et un distributeur aboutissant à un tarif négocié ne saurait être qualifiée d'entente. Seules les pratiques d'un acteur en position dominante visant à évincer ses concurrents pourraient être qualifiées sur le fondement de l'article L. 420-2 du Code de commerce (abus de position dominante).

En contrepartie d'une liberté accrue, la LME a renforcé les garanties pour les acteurs les plus fragiles de la chaîne commerciale. Les conditions générales de vente demeurent le socle de la négociation commerciale, la convention doit reprendre l'ensemble des obligations en vue de fixer le prix convenu à l'issue de la négociation commerciale, et le juge pourra rechercher les abus de puissance d'achat ou de vente au travers des « déséquilibres significatifs entre les droits et les obligations des parties ».

Par ailleurs, les sanctions sont renforcées, puisque l'amende civile pourra être portée au triple du montant des avantages illicitement tirés des pratiques abusives. Enfin, la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) pourra être consultée pour éclairer la décision du juge.

*Le texte donne-t-il aux pouvoirs publics les moyens de mettre fin aux situations de quasi-monopole dans certaines zones de chalandise, que dénoncent les associations de consommateurs ?*

**L. C. :** Le texte prévoit en effet que le maire puisse saisir l'Autorité de concurrence si un commerce de détail abuse de sa position dominante dans sa zone de chalandise. L'Autorité de concurrence peut alors, si l'abus est caractérisé, recourir aux instruments usuels, et notamment aux sanctions pécuniaires.

Mais nous avons voulu aller plus loin. Parce que les sanctions pécuniaires ne sont pas toujours l'instrument le plus approprié pour mettre fin à l'abus, en particulier

quand la ressource foncière est rare et qu'il n'est pas possible pour un nouveau concurrent d'entrer sur le marché. Dans ce cas extrême, l'Autorité de concurrence pourra prononcer ce que l'on appelle des « injonctions structurelles ». De quoi s'agit-il ? L'autorité contraindra l'entreprise à céder des magasins, si cette cession constitue le seul moyen de garantir une concurrence effective dans la zone de chalandise considérée.

Mais, vous l'avez bien compris, il s'agit là d'une solution de dernier recours. Faisons d'abord confiance aux mécanismes du marché pour rétablir la vérité des prix. L'esprit du

texte, c'est d'abord de favoriser l'arrivée de nouveaux acteurs, qui feront disparaître par le jeu de la concurrence les situations de quasi-monopole local, au bénéfice des consommateurs et de leur pouvoir d'achat.

*Propos recueillis par Jean Watin-Augouard*



# Bon sens, éthique et loyauté

**L'**un des principaux enjeux du volet concurrence de la LME est de faire disparaître la fausse coopération commerciale. Il revient à la CEPC d'en défendre l'esprit.

*Entretien avec Jean-Paul Charié, député du Loiret, rapporteur général de la loi de modernisation de l'économie (LME), président de la Commission d'examen des pratiques commerciales, en mission sur l'urbanisme commercial.*

*En quoi la LME s'inscrit-elle dans la démarche tracée par la loi Chatel du 3 janvier 2008 ? S'en est-elle éloignée en quelque chose ?*

**Jean-Paul Charié :** Dans le prolongement de la loi Chatel, la LME a fondamentalement pour objectif de supprimer les pratiques abusives de fausse coopération commerciale, de marges arrière injustifiées, de hausses anormales de prix pour rémunérer des exigences anormales... Elle renforce les capacités de contrôle et de sanction, et surtout, elle change les bases juridiques, dans la mesure où elle libère la négociabilité mais réaffirme la loyauté.

*Vous en appelez à une libre mais loyale négociation des conditions générales de vente. Y-a-t-il des limites à la libre négociation du prix ?*

**J.-P. C. :** Oui, et c'est fondamental. La liberté doit s'arrêter à l'équilibre entre les différentes obligations réciproques. Nous ne demandons plus une justification ligne à ligne des éventuelles contreparties liées à d'éventuelles baisses de prix, nous demandons un vrai retour au bon sens économique. Toute baisse de prix ou tout résultat sur un prix doit répondre à des obligations globales.

*Les notions d'avant et d'arrière ont-elles encore un sens, d'un point de vue juridique, commercial ou comptable ? La lutte contre les prestations fictives ne risque-t-elle pas de sonner le glas de la vraie coopération commerciale (la loi favorisant la remontée des prestations de service sur facture, et la Cour de cassation ayant consacré la capacité du ministre de l'Économie à remettre en question des accords signés entre les parties) ?*

**J.-P. C. :** Non, au contraire, nous voulons justement revenir à la seule vraie coopération commerciale, celle

qui est dans l'intérêt des deux acteurs. Il est normal que dans un univers évolutif, il y ait des différences de contrats, de prestations, d'accords, toujours dans l'intérêt des acteurs. Il y aura certainement des rapports de force, mais comme cela se passe dans les autres secteurs économiques, il faut que chacun y retrouve son compte et que le bon sens économique l'emporte. Ce n'est pas parce qu'une très grande partie de la coopération commerciale sera rémunérée par une baisse du prix sur la facture du fournisseur que cela supprime la vraie coopération commerciale. L'ensemble des éléments de l'accord devra être mentionné sur le contrat cadre.

*La « convention » ou le « contrat-cadre » mentionnés à l'article L. 441-7 du Code de commerce sont-ils censés faire référence aux CPV ? Les inclure ?*

**J.-P. C. :** Oui, dans la mesure où – mais on n'en parle quasiment plus – on peut imaginer autant de CPV qu'il y a de types de clients, à partir du moment où le bon sens économique, la loyauté, les obligations réciproques sont respectés. Ce que veut le Parlement, c'est liberté mais loyauté.

*Le formalisme des contrats de prestation de services demeure tel qu'édifié par la loi du 2 août 2005, avec à la clé des sanctions civiles alourdies. Ce type de contrats n'est-il pas voué à être délaissé par les distributeurs ? Pourquoi le législateur a-t-il conservé ce dispositif ? Faut-il y voir une volonté politique ou une ambiguïté résiduelle ?*

**J.-P. C. :** La LME, en ouvrant la négociation à l'avant, devrait permettre le dégonflement de la fausse coopération commerciale à l'arrière. Pour autant, le formalisme des contrats de coopération commerciale demeure une garantie pour les fournisseurs. Voyons si la loi tient ses promesses et si la fausse coopération commerciale disparaît. Nous pourrions alors envisager d'alléger le formalisme de ces contrats. En tout état de cause, je crois à l'intérêt de la vraie coopération commerciale tant pour les fournisseurs, notamment les plus petits d'entre eux qui n'ont pas d'autre moyen de se faire connaître, que pour les distributeurs, qui peuvent ainsi animer leur point de vente.

*Pourquoi avoir gommé le terme de « coopération commerciale » ? La notion de service « en vue de la revente aux professionnels » (2° de l'article L 441-7) n'est-elle pas source de confusion ?*

**Qu'est ce qui permet de distinguer ce service des « autres obligations » (visées au 3° du même article), quel est le critère ?**

**J.-P. C. :** La coopération commerciale n'a jamais été comme telle mentionnée dans la loi<sup>1</sup>. Elle était définie comme un service rendu par le distributeur au fournisseur à l'occasion de la revente du produit au consommateur, destiné à favoriser la revente et détachable de l'opération d'achat-vente. La loi a modifié cette disposition afin de prendre en compte les services rendus par les grossistes à leurs fournisseurs, qui peuvent désormais être qualifiés et facturés comme de la coopération commerciale. Quant aux obligations visées au 3°, elles visent en réalité les anciens services distincts, qui se distinguent de la coopération commerciale parce qu'ils sont facturés sous forme de réduction de prix sur la facture du fournisseur et ne sont pas détachables de l'opération d'achat-vente.

**Quels pourront être les critères du juge pour apprécier les « déséquilibres » ou les « conditions manifestement abusives » dont l'interdiction borne la discussion du prix de cession ? L'exemple du recours à la notion de « déséquilibre significatif » en droit de la consommation et l'absence de clarté des critères ne portent-ils pas à s'interroger sur l'efficacité de cette notion (introduite à l'article L. 442-6) ?**

**J.-P. C. :** Les députés et les sénateurs comme le gouvernement ont accepté de me suivre quand je dis qu'il faut une sécurité économique, le retour au bon sens économique, plutôt qu'une sécurité juridique que nous n'obtiendrons jamais de manière satisfaisante. Il est vrai que cela sera parfois difficile, pour un juge, de deviner la bonne place du curseur. Mais nous ne sommes plus à sanctionner des petits écarts, ce que l'on veut, c'est revenir de façon significative à de vrais rapports de partenariat.

**Fournisseurs et distributeurs ne s'exposent-ils pas à un risque fiscal, si une prestation de service ne fait pas l'objet d'une facturation spécifique comme le requiert la directive européenne 2006/112/CE du 28 novembre 2006 « relative au système commun de taxe sur la valeur ajoutée » ? La mention sur facture d'une réduction de prix en contrepartie d'un service, tel que défini par l'article L. 441-7 3°, n'est-elle pas contraire à l'article L. 441-3, dont le non-respect entraîne des sanctions pénales ?**

**J.-P. C. :** En principe, non, car nous sommes passés des services distincts aux autres obligations. La vraie notion, sur le plan fiscal, c'est ce qui est lié ou pas à l'acte d'achat-vente. Il revient à la CEPC de dire le type

**« Nous sommes passés des services distincts aux autres obligations. La vraie notion, sur le plan fiscal, c'est ce qui est lié ou pas à l'acte d'achat-vente. Il revient à la CEPC de dire le type de TVA et qui facture, client ou fournisseur. »**

de TVA et qui facture, client ou fournisseur. Il devrait y avoir de moins en moins de services de prestation de coopération commerciale facturés par le client. La vraie notion, sur le plan fiscal, c'est ce qui est lié ou pas à l'acte d'achat-vente : détachable égale facturation séparée ; non détachable égale réduction de prix.

En réalité, la loi a clarifié le statut des services distincts, que l'on appelle aujourd'hui les « autres obligations ».

En permettant que ces services soient rémunérés sous forme de réduction de prix sur facture du fournisseur, elle a tiré les conséquences juridiques du fait qu'en pratique ces services distincts n'étaient dans la plupart des cas pas détachables de l'acte d'achat-vente. Les seuls services distincts détachables de l'acte d'achat-vente étaient les services offerts par les grossistes à leurs fournisseurs : en modifiant la définition de la

coopération commerciale, qui intègre désormais les services rendus en vue de la revente des produits aux professionnels, on ne laisse subsister dans les « autres obligations » que des services non détachables. Donc pas de risque fiscal.

**Comment interpréter les termes « concourent à la détermination du prix convenu ? » Cela implique-t-il que la facture indique une seule ligne : le prix du tarif résultant des CGV minoré de la rémunération des obligations ? Ou bien le montant de cette réduction de prix doit-il être indiqué à part ?**

**J.-P. C. :** Chaque acteur a le droit de faire ce qu'il veut au niveau de la rédaction de sa facture, du moment que, d'une part sur le contrat d'affaire et d'autre part sur la facture, on voit un prix net facturé que l'on compare au prix des CGV.

**Ne pas assortir le respect du délai de paiement de droit commun, instauré par la loi, d'une sanction pénale, contrairement aux autres dispositions (pénalités, respect du délai dans le domaine du transport), n'est-il pas contradictoire avec la volonté affichée ?**

**J.-P. C. :** C'est au pénal, trente jours fin de mois et 15 000 euros d'amende.

**Le rôle de la CEPC va-t-il s'infléchir ? Pourra-t-elle lever certaines ambiguïtés dans l'application de la loi ?**

**J.-P. C. :** Son rôle va s'infléchir et je prends la présidence de la CEPC pour deux raisons. Premièrement, sur le plan politique, pour contrôler, impulser l'esprit de cette loi ; deuxièmement, pour donner de la façon la plus réactive possible des avis sur la légalité des pratiques commerciales.

*Vous êtes en mission sur l'intégration de l'urbanisme commercial dans le Code de l'urbanisme. Qu'est-ce que la LME a déjà changé d'essentiel dans ce domaine ?*

**J.-P. C. :** La LME permet sous certaines conditions de libérer les ouvertures de point de vente de moins de 1 000 m<sup>2</sup>. Mais le plus important n'est pas ce qui se trouve aujourd'hui dans la LME, c'est l'engagement qui a été pris à la demande de la majorité UMP par le gouvernement de déposer très vite une loi d'intégration de l'urbanisme commercial dans le Code de l'urbanisme. Dans très peu de mois, nous allons donner plus de pouvoir aux élus pour orienter l'architecture, la qualité de l'environnement des points de vente. Nous supprimons toute autorisation économique préalable, car les ouvertures d'activités doivent être soumises à l'économie de marché libre mais loyale. Enfin, nous allons proposer un certain nombre de mesures pour recréer une vraie dynamique des cœurs de ville et du commerce en France. Ce ne sera pas une loi qui donne « droit à » mais impulsera un « mouvement vers ».

*Le risque de corruption vous paraît-il moindre avec le nouveau dispositif ?*

**J.-P. C. :** Ce qui est nouveau, c'est la vraie volonté politique de remettre un certain nombre de pendules à l'heure, les consommateurs sont eux-mêmes demandeurs, pour mettre fin à une certaine forme d'insolence et de tromperie, et un certain nombre d'acteurs des grandes surfaces et des centrales d'achat m'ont clairement dit qu'ils seraient les premiers à mettre en œuvre des règles d'éthique des échanges et à nous aider à dénoncer la corruption.

## Haro sur la fausse coopération commerciale

**L**a loi LME sonne le glas de l'économie administrée et tente de dynamiser la concurrence. La simplification des négociations commerciales participe de l'amélioration des relations industrie-commerce.

*Entretien avec Michel Glais, professeur à la faculté de sciences économiques de Rennes, membre de la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC)*

*En quoi la LME s'inscrit-elle dans la démarche tracée par la loi Chatel du 3 janvier 2008 ? En quoi s'en éloigne-t-elle ?*

**Michel Glais :** Présentée comme la deuxième étape de la réforme des relations commerciales, la loi de modernisation de l'économie s'inscrit formellement dans la

La LME renforce également les sanctions, 75 000 euros au lieu de 15 000, en cas de défaut de transmission au préfet et à la chambre régionale des comptes des contrats passés par des personnes publiques ou privées, à l'occasion de la réalisation d'un équipement commercial.

*Quels circuits de distribution et quels types de marques le nouveau dispositif devrait-il favoriser ? La diversité de l'offre pourrait-elle en pâtir ? Y a-t-il une volonté gouvernementale de privilégier les MDD et le maxidiscount, comme a semblé le manifester, le 28 août, le secrétaire d'Etat à l'Outre-mer à la Réunion ?<sup>2</sup>*

**J.-P. C. :** Il ne revient pas au gouvernement, surtout quand il a conscience de l'importance de l'économie de marché, de privilégier des niveaux de prix, des formats de distribution, des types de produits. Notre devoir, dans l'intérêt des consommateurs, des acteurs, de la nation, est de faire respecter le maximum de règles d'éthique et de loyauté.

*Propos recueillis par J. W.-A.*

1. Elle l'est dans la « circulaire du 8 décembre 2005 relative aux relations commerciales », qui précise les conditions d'application de la loi Dutreil du 2 août 2005 [NDLR].

2. Yves Jégo a signé le 28 août avec la FCD, une charte visant à « participer activement à l'amélioration du pouvoir d'achat » des Réunionnais. La distribution s'y engage à « répercuter toutes les baisses de coûts des taxes et des frais d'approche dont l'Etat prendrait l'initiative » ainsi qu'à « développer au maximum les produits MDD et premiers prix ».



continuité de celle adoptée en janvier dernier. Elle vise, comme elle, à permettre un rapatriement sur facture d'un certain nombre d'avantages financiers qui précédemment n'y figuraient pas.

Mais alors que la loi du 3 janvier se positionnait dans le cadre juridique existant, et visait principalement à répondre de façon pratique à l'objectif de baisse des prix de vente aux consommateurs, la LME se veut plus structurelle et plus ambitieuse. En modifiant certaines dispositions du titre IV<sup>1</sup>, elle est censée offrir aux partenaires commerciaux un cadre de plus grande liberté dans leurs négociations tarifaires, et surtout les amener à concevoir leurs rapports de façon différente.

*Les notions d'avant et d'arrière ont-elles encore un sens, d'un point de vue juridique, commercial ou comptable ? La lutte*

*contre les prestations fictives ne risque-t-elle pas de sonner le glas de la vraie coopération commerciale (la loi favorisant la remontée des prestations de service sur facture, et la Cour de cassation ayant consacré la capacité du ministre de l'Économie à remettre en question des accords signés entre les parties) ?*

**M. G. :** L'objectif de la loi est effectivement de tourner le dos au système des marges arrière, et il est évident que le pari sera tenu en partie. Cela étant, on ne voit pas comment ces marges pourraient être totalement écartées, dans la mesure où certains avantages financiers demeureront conditionnels, donc non susceptibles de figurer sur une facture d'achat émise par le fournisseur. Va sans doute poser problème, dans certains cas particuliers, l'obligation de mentionner, sur la facture du fournisseur, la rémunération de certains services distincts (sans compter des difficultés sur un plan fiscal). Ce qui est visé par la réforme, c'est la chasse à la fausse coopération commerciale. Mais il n'y a aucune raison que disparaisse la vraie coopération, surtout dans un climat de plus forte concurrence. Il ne suffit pas pour un fabricant de créer de l'innovation, encore faut-il qu'il la fasse connaître et apprécier des consommateurs. Or les distributeurs demeurent, à cet égard, des prescripteurs incontournables de ces innovations vis-à-vis du consommateur final. En outre, la marque, « *brevet mental* », selon l'heureuse expression de Jean-Noël Kapferer, doit continuellement nourrir sa notoriété par des opérations de communication. Là encore, les distributeurs occupent une position de partenaires privilégiés.

*Quels pourront être les critères du juge pour apprécier les « déséquilibres » ou les « conditions manifestement abusives » dont l'interdiction borne la discussion du prix de cession ? L'exemple du recours à la notion de « déséquilibre significatif » en droit de la consommation et l'absence de clarté des critères ne portent-ils pas à s'interroger sur l'efficacité de cette notion (introduite à l'article L. 442-6) ?*

**M. G. :** L'architecture de la réforme repose sur l'adoption de mesures ayant pour objectif la dynamisation de la concurrence, aussi bien en amont qu'en aval. En témoignent l'abandon du 1° de l'article L. 442-6 I du Code de commerce, relatif aux pratiques discriminatoires, et la réaffirmation de la possibilité, pour un fournisseur, de différencier ses CGV selon les catégories d'acheteurs. Même si cette souplesse existait auparavant, le message accompagnant les circulaires Dutreil selon lequel « *différencier n'est pas discriminer* »

n'avait guère été reçu par les fournisseurs, en particulier par les PME.

La suppression de l'incrimination *per se* des pratiques discriminatoires n'implique toutefois pas que les partenaires disposent d'un champ totalement libre dans la mise en œuvre de leurs négociations tarifaires. En premier lieu, il a été ajouté au texte de l'article L. 441-7 que toute convention conclue entre les parties indique les obligations auxquelles celles-ci se sont engagées en vue de fixer le prix convenu à l'issue de la négociation commerciale.

En second lieu, a été introduite au 2° de l'article L. 442-6 une disposition visant le fait de soumettre ou de

tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties. Est clairement visée par cette disposition la situation où un fournisseur ferait l'objet de trop fortes pressions de la part de distributeurs disposant à son égard d'un fort pouvoir de négociation. La rédaction de cette disposition est certes identique à celle déjà adoptée en droit de la consommation. Le consommateur final est toutefois un individu supposé particulièrement fragile et incompetent.

Dans une relation fournisseur-distributeur, il s'agit de deux professionnels avertis. On peut donc penser que la notion de « *déséquilibre significatif* » ne devrait pas être appliquée en droit des pratiques restrictives de la même façon qu'elle l'est en droit de la consommation.

*Dans un tel contexte, sur quelle base méthodologique un « déséquilibre significatif » pourrait-il être établi par un juge ?*

**M. G. :** En théorie, dans une situation de concurrence plus effective qu'auparavant, les CGV du fournisseur (qui demeurent le « *socle de la négociation* ») devraient constituer le référentiel de départ. Les CGV doivent en effet refléter les conditions en vigueur sur un marché où règne une concurrence suffisante. C'est donc sur la base des CGV que devraient être d'abord constatés les écarts entre les conditions tarifaires prévues par le fournisseur et celles adoptées à l'issue de la négociation.

Constater l'existence d'un écart ne conduit évidemment pas immédiatement à en déduire que celui-ci constitue le fruit d'un déséquilibre contractuel. L'écart peut se justifier par l'existence ou la création de contreparties suffisamment substantielles pour écarter tout risque en la matière. C'est donc bien la preuve de l'absence ou de l'insuffisance avérée de contreparties qui devra

être apportée par le plaignant et vérifiée par le juge. De nombreux praticiens (voir par exemple l'avis de l'Association française d'étude de la concurrence du 28 avril 2008) avaient d'ailleurs préconisé que, après la suppression de l'interdiction de discriminer, soit introduite à l'article L. 441-7 une exigence de contreparties réelles aux avantages tarifaires concédés.

On notera que les dispositions de l'article L. 442-6 ne constituent pas les seules bases possibles de recherche de la responsabilité d'un partenaire commercial au titre de l'absence de contreparties réelles. L'article 1108 du Code civil a déjà été employé dans une décision récente, en faveur de la Fédération des producteurs de fruits et légumes, obligeant une enseigne de la distribution à rembourser des avantages considérés comme perçus de façon injustifiée. Le contrat ne mentionnait pas de façon suffisamment précise et vérifiable les obligations du distributeur.

Se pose également la question de savoir si l'appréciation du déséquilibre se fera sur la base de l'ensemble de la convention signée entre les parties, ou contrat par contrat. Il semble que dans l'esprit de la réforme engagée, ce soit la première solution qui doit prévaloir.

En toute hypothèse, et sauf cas exceptionnel où le déséquilibre significatif pourra être établi d'un trait de plume, la tâche du magistrat ne sera guère facile. Elle nécessitera l'appel à des mesures d'expertise judiciaire exigeant la communication de données comptables et financières, nombreuses et précises.

Enfin, on peut douter que les fournisseurs sollicitent souvent le juge, les dispositions relatives à l'abus d'état de dépendance, figurant dans le texte précédent, n'ayant guère prouvé leur efficacité.

Sont aussi évoquées les « conditions manifestement abusives » qui pourraient être obtenues par un des partenaires

sous la menace d'une rupture brutale, totale ou partielle, des relations commerciales. En ce qui concerne les prix, on peut penser que les méthodes de comparaison entre prix et coûts, utilisées en droit de la concurrence dans les cas de mise en évidence d'une stratégie de prédation, pourraient être utilement sollicitées dans le cas de la recherche du caractère manifestement abusif du prix exigé par l'auteur de la menace.

Quant aux autres domaines visés par le texte, l'analyse devrait pouvoir être réalisée sur la base des codes et chartes de bonne conduite souvent conclus entre

syndicats représentatifs d'une filière. Le concours de la CEPC pourrait également s'avérer précieux, eu égard à l'expérience qu'elle a accumulée dans les domaines concernés depuis sa création.

*Les nouvelles règles encadrant la négociation commerciale sont-elles plus adaptées à certains secteurs qu'à d'autres ?*

**M. G. :** Il est difficile de répondre à cette question... On peut sans doute évoquer le domaine de la grande distribution, puisque, par essence, c'est celui où les avantages hors facture étaient les plus développés, ainsi que les secteurs d'activité pour lesquels les produits vendus font l'objet, de la part des consommateurs, de demandes sensibles aux variations de prix.

*Quels circuits de distribution et quels types de marques le nouveau dispositif devrait-il favoriser ? La diversité de l'offre pourrait-elle en pâtir ? Y a-t-il une volonté gouvernementale de privilégier les MDD et le maxidiscompte, comme a semblé le manifester, le 28 août, le secrétaire d'Etat à l'Outre-mer, à la Réunion ?*

**M. G. :** On peut être tenté de répondre que les dispositions introduites par la LME tendent à accroître l'écart entre les prix en fond de rayon pratiqués par les grandes

enseignes de la distribution (et le maxidiscompte) d'une part, et les petits commerçants d'autre part. Mais il n'est pas évident que cela se traduise par un affaiblissement supplémentaire de la situation du petit commerce. Les motivations qui poussent les consommateurs à s'adresser à un petit commerce ne sont pas les mêmes que celles conduisant à acheter en grandes et moyennes surfaces ou en maxidiscompte. De plus, les achats effectués dans les petits commerces de proximité ne répondent pas non plus à la même sensibilité aux prix. Par ailleurs, il n'est pas évident que les nouvelles dispositions aient un effet notable sur les ventes de

marques de distributeurs. Un certain nombre d'études (en particulier celle réalisée par Michel Dietsch pour la CEPC) ont montré que le développement des MDD a ses limites. Elles ne fidélisent pas tellement les consommateurs aux enseignes, et une trop forte exposition d'une enseigne aux MDD semble même avoir des effets contre-productifs sur les ventes en volume.

En outre, les grandes marques ont largement les moyens de se défendre face à une éventuelle, mais peu probable, croissance de l'offre de produits sous MDD. Sur un linéaire, la recherche d'un équilibre

**« Les dispositions de la LME contribueront, sans doute, à des réductions légères de certains prix de produits vendus sous marque nationale. Cela pourrait être le cas des biens dont la demande est sensible au prix. L'effet semble plus douteux en ce qui concerne les produits à demande peu élastique. »**

est nécessaire entre les offres de marques nationales, régionales et de MDD. C'est tout l'art du distributeur de trouver les bonnes combinaisons. La « charte » signée à la Réunion est apparemment la seule du genre... En tout état de cause, on ne peut pas à la fois vanter le libre jeu du marché et intervenir pour orienter les choix des partenaires économiques, dans leurs décisions quant aux produits à fabriquer ou à distribuer.

■ *Ne faut-il pas craindre certaines conséquences de l'autorisation de discriminer ? Par exemple, au regard du droit des ententes, l'éviction de certains opérateurs du marché ?*

**M. G. :** En théorie, on peut envisager la naissance, dans certains secteurs, d'ententes verticales à partir de CGV catégorielles établies par les fournisseurs. De telles ententes, ayant pour objet ou pour effet d'évincer certains opérateurs (certains types de producteurs ou de circuits de distribution), relèveraient des pratiques anticoncurrentielles sanctionnables au regard des dispositions de l'article L. 420-1 du Code de commerce.

■ *La LME peut-elle faire baisser les prix des produits ?*

**M. G. :** Les dispositions de la LME contribueront, sans doute, à des réductions légères de certains prix de produits vendus sous marque nationale. Cela pourrait être le cas des biens dont la demande est sensible au prix. L'effet semble plus douteux en ce qui concerne les produits à demande peu élastique. Cependant, les baisses de prix pourront être un peu plus importantes si les distributeurs utilisent leur fort pouvoir de pression sur les PME, pour obtenir des conditions tarifaires que les fabricants de grandes marques ne pourront pas toujours ignorer.

Il est toutefois peu vraisemblable que les dispositions de la loi contribuent à faire davantage baisser les prix que ce qui aurait été obtenu sur la base des dispositions déjà retenues dans la loi du 3 janvier 2008.

■ *En quoi le nouveau dispositif régissant les relations industrie-commerce est-il plus moderne ?*

**M. G. :** Je ne sais pas s'il est plus moderne... Mais en tout cas, il paraît plus cohérent avec une philosophie

cherchant à rompre, autant que faire se peut, avec les restes d'économie administrée dont le titre IV du Code de commerce constitue une parfaite illustration. Il représente également, dans une large mesure, une étape vers une simplification des négociations commerciales.

■ *Comment voyez-vous le rôle de la CEPC ? Pourra-t-elle lever certaines ambiguïtés dans l'application de la loi ?*

**M. G. :** La CEPC est d'abord une instance de dialogue dépassionné entre des personnalités représentatives du monde de l'industrie et du commerce. Saisie de plus en plus fréquemment, elle a rendu, depuis sa création, des avis qui lui ont permis de démontrer son expertise dans un certain nombre de domaines, en particulier dans celui des délais de paiement et de l'analyse des contrats de distribution.

Elle devrait devenir, comme le souhaite le texte de la loi, un interlocuteur privilégié des magistrats, en particulier en ce qui concerne les questions relevant des bons usages commerciaux et de la mise en évidence du caractère « *manifestement abusif* » de certaines pratiques. La rapidité de ses réponses conditionnera sans doute l'intérêt que pourraient lui porter les juridictions concernées.

*Propos recueillis par J. W.-A.*

1. Titre IV du livre IV du Code de commerce : « De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées ».

2. Le secrétaire d'Etat à l'Outre-mer Yves Jégo a signé le 28 août avec la FCD, à Saint-Denis-de-la-Réunion, une charte visant à « participer activement à l'amélioration du pouvoir d'achat » des Réunionnais. La distribution s'y engage à « répercuter toutes les baisses de coûts des taxes et des frais d'approche dont l'Etat prendrait l'initiative » ainsi qu'à « développer au maximum les produits MDD et premiers prix »



Au sommaire du prochain numéro :

## Rentabilité comparée des acteurs de la grande consommation

# LME, une loi de rupture

**L'**interdiction *per se* des pratiques discriminatoires compte parmi les mesures fortes de la loi. La libre négociation commerciale reste néanmoins assortie de garde-fous, sous l'œil du juge.

*Entretien avec Muriel Chagny, professeur à l'université Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines, spécialiste du droit de la concurrence*

Y a-t-il dans la loi des points qui vous paraissent obscurs ou ambigus, voire contradictoires avec les objectifs recherchés ?

**Muriel Chagny :** Légiférer est un art difficile, comme l'illustre la loi de modernisation de l'économie. À l'image des lois précédentes, elle souffre parfois d'obscurité, par exemple lorsqu'elle fait référence, sans autre précision, à des « conditions manifestement abusives ». De même, le texte relatif à la convention globale n'est pas exempt d'ambiguïté, lorsqu'il précise, tout à la fois, que cette convention « indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix » et que « les obligations relevant des 1<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> concourent à la détermination du prix convenu ».

Au regard de l'objectif de renforcement de la concurrence dans la distribution, il peut sembler contradictoire de prévoir le relèvement des seuils déclenchant la procédure d'autorisation des projets d'équipement commercial et simultanément d'autoriser le conseil municipal, dans les communes de moins de 20 000 habitants, à saisir, sur proposition du maire, la commission départementale, afin qu'elle se prononce sur la conformité d'un projet qui devrait échapper à toute procédure. Cela étant, le silence même de la loi peut être source d'interrogations, notamment en ce qui concerne son champ d'application temporel et, plus encore, spatial.

En quoi la LME s'inscrit-elle dans la démarche tracée par la loi Chatel du 3 janvier 2008 ? En quoi s'en éloigne-t-elle ?

**M. C. :** À la loi ciblée et d'adaptation, constitutive d'une étape, qu'était la loi du 3 janvier a succédé une loi de rupture, d'ambition plus large. En dépit de ces différences de conception, les deux textes poursuivent un même objectif de baisse des prix à la consommation. Ils paraissent complémentaires lorsque la loi Chatel

accroît, en abaissant le seuil de revente à perte, la liberté tarifaire dans la revente au consommateur, là où la loi de modernisation de l'économie, en supprimant l'interdiction *per se* des pratiques discriminatoires, vise à accroître la liberté de négocier, en particulier les prix, entre professionnels.

La volonté de réduire les marges arrière, après avoir conduit en janvier 2008 à unifier le formalisme applicable aux différents services et aux conditions de vente dans une convention globale, se traduit dans la loi LME par une segmentation inédite des obligations, brouillant quelque peu les frontières entre l'avant et l'arrière.

Les notions d'avant et d'arrière ont-elles encore un sens d'un point de vue juridique ? La lutte contre les prestations fictives ne risque-t-elle pas de sonner le glas de la vraie coopération commerciale ?

**M. C. :** Au regard du droit de la concurrence, la volonté du législateur de faire diminuer les marges arrière est très nette : elle s'est manifestée, en janvier dernier par leur intégration, comme les réductions de prix consenties à l'avant, dans le calcul du seuil de revente à perte, puis, en août, par le principe que les obligations

destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur concourent, comme les conditions de l'opération de vente, à la détermination du prix convenu.

Cependant, ni les règles de facturation ni les règles fiscales n'ont été modifiées, de sorte que la distinction entre les avantages consentis lors de la vente par le fournisseur et les services déta-

chables de la vente rendus par le distributeur est loin d'être abolie.

Le risque existe effectivement que les instruments de lutte contre les services fictifs n'incitent les opérateurs à préférer négocier des obligations soumises à un formalisme moindre que la coopération commerciale et qui, concourant à la détermination du prix sous-entendu de vente, ne se prêtent pas à un contrôle de proportionnalité entre la valeur du service et l'avantage consenti en contrepartie.

Cela est d'autant plus vrai que la Cour de cassation a considéré, le 8 juillet dernier, que la possibilité d'agir en nullité et en répétition de l'indu reconnue au ministre de l'Économie ne contrevient pas à l'article 6 de la convention européenne des droits de l'homme. Ainsi,

**« La volonté de réduire les marges arrière se traduit dans la loi LME par une segmentation inédite des obligations, brouillant quelque peu les frontières entre l'avant et l'arrière. »**

la contestation par le ministre de la réalité des services de coopération commerciale peut aboutir à une condamnation à restituer tout ou partie des sommes perçues à ce titre.

■ *Y a-t-il des limites véritables à la libre négociation du prix ?*

**M. C. :** La liberté de négocier les prix est d'abord assortie de deux limites : l'une est spécifique aux produits visés à l'article L. 441-2-1 du Code de commerce, tandis que l'autre, de plus large portée, concerne les délais de paiement, pour lesquels le législateur a fait le choix d'enfermer la liberté contractuelle dans un plafond légal d'application quasi générale. Ensuite, la libre négociation est assortie de garde-fous, pour reprendre l'expression du législateur. S'il ne faut pas négliger l'application éventuelle du droit des pratiques anticoncurrentielles, le principal instrument est sans doute le contrôle des « déséquilibres significatifs » entre les droits et les obligations institué par le nouvel article L. 442-6-I-2°.

■ *La « convention » ou le « contrat-cadre » mentionnés à l'article L. 441-7 du Code de commerce sont-ils censés faire référence aux CPV ? Les inclure ? L'appréciation des déséquilibres concerne-t-elle aussi le champ couvert par les CPV ?*

**M. C. :** Si des conditions particulières de vente sont convenues, ainsi que l'article L. 441-6 en offre la possibilité, elles trouvent bien entendu leur place dans la convention globale prescrite par l'article L. 441-7. Pour autant, la conclusion de telles conditions n'est pas obligatoire. Rien n'interdit en théorie que les conditions de l'opération de vente des produits telles qu'elles résultent de la négociation commerciale correspondent aux conditions de vente établies par le fournisseur et acceptées telles quelles par son cocontractant.

L'article L. 442-6 I 2° stigmatise les « obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties », de sorte que les obligations issues des conditions particulières de vente n'y échappent pas. Reste à savoir si l'appréciation portée sur le fondement de ce texte doit être globale, porter sur l'ensemble de la relation contractuelle, ou s'il est possible de procéder à une appréciation contrat par contrat.

■ *Quels pourront être les critères du juge pour apprécier les « déséquilibres » ou les « conditions manifestement abusives » dont l'interdiction borne la discussion du prix de cession ?*

■ *L'exemple du recours à la notion de « déséquilibre significatif » en droit de la consommation et l'absence de clarté des critères ne portent-ils pas à s'interroger sur l'efficacité de cette notion (introduite à l'article L. 442-6) ?*

**M. C. :** Il reviendra aux juridictions, lorsqu'elles seront saisies, de préciser le contenu des notions non définies par la loi que sont le déséquilibre significatif et les conditions manifestement abusives. Malgré l'inspiration trouvée dans le dispositif consumériste des

clauses abusives, la transposition des enseignements du droit de la consommation paraît d'autant plus délicate que le texte, applicable ici aux relations entre professionnels, concerne non seulement les stipulations les plus diverses, mais aussi l'économie centrale du contrat. Il peut sembler plus opportun de s'inspirer du droit commun des contrats, ou du droit de la concurrence.

Quant à l'efficacité de ces garde-fous, elle dépendra très largement de l'attitude des juges, qui, face à une règle ouvrant la voie à un contrôle sans restriction des contrats entre professionnels, peuvent opter pour une application prudente.

**« Si des conditions particulières de vente sont convenues, ainsi que l'article L. 441-6 en offre la possibilité, elles trouvent bien entendu leur place dans la convention globale prescrite par l'article L. 441-7. Pour autant, la conclusion de telles conditions n'est pas obligatoire. »**

■ *La loi parle d'« obligations en vue de fixer le prix » des marchandises. Jusqu'où peut s'étendre leur champ ? Une analyse purement civiliste, consistant à considérer que les obligations d'un distributeur (visées à l'article L. 441-7) se limitent à celles de l'acheteur telles qu'elles sont définies en droit civil en matière de contrat de vente (le paiement de la marchandise), n'est-elle pas un des risques ? Quels critères permettraient de considérer que des obligations sont proportionnées à une réduction du prix ?*

**M. C. :** Si la loi évoque, d'abord, les obligations en vue de fixer le prix, elle en donne ensuite les trois déclinaisons possibles, liste limitative en présence de sanctions pénales. Une convention mentionnant le paiement du prix comme seule obligation du distributeur pourrait, selon son contenu, conduire à constater un déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties.

Il n'existe pas en tant que tel de contrôle de la proportionnalité de la réduction de prix et des obligations accomplies en contrepartie. S'il est possible de sanctionner l'obtention d'un avantage quelconque manifestement disproportionné au service rendu, il reste délicat pour le juge de se livrer à une appréciation de la valeur, de sorte qu'il pourrait être tenté de raisonner par comparaison.

*Les mêmes prestations commerciales peuvent-elles indifféremment figurer sur la facture de marchandises au titre des CPV ou être rémunérées « à l'arrière », ou certaines pour le moins ?*

**M. C. :** Cela dépend, tout d'abord, du point de savoir si les critères légaux énoncés à l'article L. 441-7, en particulier la détermination des obligations « *ne relevant pas des obligations d'achat et de vente* », laissent place à l'interprétation. Il me semble qu'aujourd'hui comme hier des interprétations objective et subjective sont concevables.

Ensuite, une obligation qui devrait en principe être mentionnée sur la facture de vente des marchandises au titre des réductions de prix ne peut plus y figurer, faute d'être acquise, si elle est assortie d'une condition non réalisée.

*Fournisseurs et distributeurs ne s'exposent-ils pas à un risque fiscal, si une prestation de service ne fait pas l'objet d'une facturation spécifique comme le requiert la directive européenne 2006/112/CE « relative au système commun de taxe sur la valeur ajoutée » ? La mention sur facture d'une réduction de prix en contrepartie d'un service, tel que défini par l'article L. 441-7 3°, n'est-elle pas contraire à l'article L. 441-3, dont le non-respect entraîne des sanctions pénales ?*

**M. C. :** Il est vrai que la volonté de réduire au maximum les marges arrière a conduit le législateur à énoncer, de façon assez elliptique, que diverses obligations concourent à la détermination du prix, sans pour autant modifier les dispositions relatives à la facturation et à la fiscalité. Or celles-ci font référence aux réductions de prix directement liées à l'opération de vente, ce que ne sont pas les obligations destinées à favoriser la relation commerciale, lorsqu'elles ne relèvent pas des obligations d'achat et de vente.

L'affaire Monsanto, dont le Conseil d'Etat a eu à connaître le 10 avril 2002, illustre bien les risques fiscaux auxquels expose le traitement en réduction de prix d'une prestation de services qui aurait dû faire l'objet d'une facturation distincte. De même, on ne peut exclure de sérieuses difficultés au regard des règles de facturation prescrites, sous peine de sanctions pénales, par l'article L. 441-3.

*Comment interpréter les termes « concourent à la détermination du prix convenu ? » Cela implique-t-il que la facture indique une seule ligne : le prix du tarif résultant des CGV minoré de la rémunération des obligations ? Ou bien le montant de cette réduction de prix doit-il être indiqué à part ?*

**M. C. :** Les termes utilisés dans la loi se prêtent à plusieurs interprétations et sont sources d'incertitudes. Selon l'article L. 441-3, la facture doit mentionner le prix unitaire des produits ainsi que toute réduction de prix acquise et directement liée à la vente. Il semble donc préférable de mentionner distinctement le prix unitaire et les réductions de prix, sauf à observer que la volonté du législateur était d'écarter la facturation ligne à ligne de chaque obligation.

*La LME a-t-elle des effets sur le droit des ententes ?*

**M. C. :** Si elle n'envisage pas de façon directe l'interdiction des ententes, la loi du 4 août 2008 n'en produit pas moins des effets sur cette disposition et sa mise en œuvre. Cela tient notamment à l'institution d'une nouvelle autorité de la concurrence, mais aussi au traitement spécifique envisagé dans le projet d'ordonnance pour les micro-pratiques anticoncurrentielles. La possibilité de conclure des accords interprofessionnels sur les délais de paiement paraît constituer un cas de justification légale soustrayant la pratique à l'interdiction des ententes. On peut également se demander si la suppression de la prohibition *per se* des pratiques discriminatoires aura une influence sur l'application du droit des ententes en la matière.

*La CEPC pourrait-elle être en mesure de lever certaines ambiguïtés dans l'application de la loi ?*

**M. C. :** Si l'interprétation de la loi revient au juge, celui-ci a désormais la faculté de saisir pour avis la Commission d'examen des pratiques commerciales, mais seulement en ce qui concerne les règles contenues à l'article L. 442-6 du Code de commerce.

Cela étant, la CEPC a aussi la possibilité, sur saisine d'un certain nombre de personnes et sur saisine d'office, de rendre un avis sur la conformité au droit de pratiques ou de documents, ainsi que de formuler des recommandations. Dépourvus de valeur contraignante, ces avis et recommandations n'en sont pas moins susceptibles de contribuer à lever certaines ambiguïtés et d'être dotés d'une force persuasive.

*Que reste-t-il des lois Dutreil et Galland ?*

**M. C. :** La loi Galland avait assimilé le prix sur facture au prix d'achat effectif, interdisant toute prise

en compte des marges arrière dans le calcul du seuil de revente à perte, alors que celles-ci peuvent y être intégrées sans restriction depuis la loi du 3 janvier 2008. Elle avait institué au titre IV un contrôle de l'abus de la relation de dépendance, abandonné par la loi LME au profit d'un dispositif inspiré par le droit de la consommation. Demeure en revanche la sanction de la rupture brutale des relations commerciales établies, disposition introduite en 1996 et dont le succès en jurisprudence ne se dément pas.

L'admission, amorcée par la loi Dutreil, de possibilités de différencier les conditions de vente a été nettement

amplifiée par la loi du 4 août 2008. Au contraire, la distinction entre deux catégories de services rendus au fournisseur, que l'on doit à la loi du 2 août 2005, n'a pas survécu à la loi du 4 août 2008. C'est dire à quel point l'éphémère sied à l'appréhension législative des relations commerciales.

*Propos recueillis par J. W.-A.*



## Une réglementation toujours excessive

**F**aute d'une concurrence suffisante entre enseignes, la baisse des prix attendue de la plus grande liberté de négociation est un miroir aux alouettes.

*Entretien avec Joseph Vogel, cabinet Vogel & Vogel*

*Y a-t-il dans la loi des points qui vous paraissent obscurs ou ambigus, voire contradictoires avec les objectifs recherchés ?*

**Joseph Vogel :** Même si les intentions de la loi LME sont parfaitement louables, elle soumet les entreprises à une forte insécurité juridique. La définition et le régime des nouvelles catégories juridiques créées par la loi ne sont pas déterminés avec suffisamment de précision. Il en va ainsi des « autres obligations » qui se substituent aux « services distincts », de la notion plus générale d'obligations des parties en vue de fixer le prix ou encore des clauses abusives entre professionnels. De même, la problématique de la combinaison des règles posées par la loi LME avec les règles classiques de facturation et du droit fiscal, et le régime applicable aux relations commerciales avec des entreprises étrangères n'ont pas été assez pris en compte.

*En quoi la LME s'inscrit-elle dans la démarche tracée par la loi Chatel du 3-1-2008 ? En quoi s'en éloigne-t-elle ?*

**J. V. :** La loi Chatel a principalement assoupli le seuil de revente à perte. En définissant un seuil en trois fois net, remises, ristournes et services déduits, elle offre aux distributeurs une liberté de revente à un prix final aux consommateurs moins élevé. Le problème est que, faute

de concurrence suffisante entre distributeurs, il n'est pas nécessairement fait usage de cette faculté. La loi LME obéit à la même philosophie. Elle accorde aux distributeurs une plus grande liberté de négociation en vue d'obtenir des avantages des fournisseurs, dans l'espoir que ces avantages seront répercutés aux consommateurs. Mais faute d'une concurrence suffisante entre enseignes, il n'existe aucune garantie de rétrocession à leur profit. Les deux lois reposent donc sur les mêmes postulats et présentent de ce fait les mêmes faiblesses.

*Les notions d'avant et d'arrière ont-elles encore un sens, d'un point de vue juridique, commercial ou comptable ? La lutte contre les prestations fictives ne risque-t-elle pas de sonner le glas de la vraie coopération commerciale, la loi favorisant la remontée des prestations de service sur facture ?*

**J. V. :** Il est difficile d'anticiper le résultat des négociations qui commencent. Il est certain que la LME peut inciter la distribution à réclamer la remontée sur facture d'un nombre croissant de rémunérations. De la même façon, l'augmentation des sanctions, de deux millions d'euro à trois fois le montant des sommes indûment perçues, et la reconnaissance par la jurisprudence d'un droit d'action autonome du ministre de l'Economie, lui permettant de poursuivre les distributeurs indépendamment des fournisseurs victimes, sont de nature à augmenter la réticence des distributeurs à s'engager dans certaines prestations de coopération commerciale. Cependant, l'arrière n'est pas destiné à disparaître, dans la mesure où il correspond à une réalité et à une nécessité économiques. Il existe d'ailleurs dans

**« L'arrière n'est pas destiné à disparaître, dans la mesure où il correspond à une réalité et à une nécessité économiques. Il existe d'ailleurs dans d'autres pays européens. »**

d'autres pays européens. Une ristourne permet de s'assurer du respect de l'engagement du cocontractant en échange d'une réduction de prix. De même, il existe de nombreux services de coopération commerciale validés par la jurisprudence. On peut donc imaginer que les cartes seront rebattues mais que l'avant et l'arrière continueront de faire partie du jeu.

■ *Y a-t-il des limites véritables à la libre négociation du prix ?*

**J. V. :** La véritable limite à la négociation du prix réside dans le rapport des forces entre les parties et le point d'équilibre de leurs intérêts réciproques. D'un point de vue juridique, il existe deux limites principales : le droit des pratiques abusives et le droit des pratiques anticoncurrentielles.

L'abus pourra être invoqué soit par la DGCCRF agissant en lieu et place de la partie faible, soit par la victime, qui agira généralement à la fin de la relation commerciale. Les principaux abus qui pourront donner lieu à poursuite en cas d'abus dans la négociation consisteront en l'obtention d'un avantage sans la moindre contrepartie ou d'un avantage manifestement disproportionné, et en la soumission d'un fournisseur à des obligations créant un déséquilibre significatif entre ses droits et obligations, et ceux du distributeur.

Le droit des pratiques anticoncurrentielles permettra de sanctionner les avantages discriminatoires ayant un effet sur le marché, accordés par une entreprise en position dominante. De même, lorsqu'un fournisseur contrôlera plus de 30 % de part de marché, la demande et l'octroi en connaissance de cause d'un avantage discriminatoire ayant un effet sur le marché pourra caractériser une entente prohibée.

■ *La « convention » ou le « contrat-cadre » mentionnés à l'article L. 441-7 du Code de commerce sont-ils censés faire référence aux CPV ? Les inclure ? L'appréciation des déséquilibres concerne-t-elle aussi le champ des CPV ?*

**J. V. :** Dans la mesure où la convention unique ou le contrat-cadre doivent impérativement mentionner les conditions de l'opération de vente des produits telles qu'elles résultent de la négociation commerciale, il paraît difficile de considérer qu'ils puissent faire l'impasse sur les conditions particulières de vente, convenues dans le cadre d'une telle négociation. De

même, si un partenaire commercial est soumis à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, il importe peu que ce soit dans le cadre de CPV ou d'autres dispositions, pour que la pratique abusive de l'article L. 442-6 I 2° s'applique.

■ *Quels pourront être les critères du juge pour apprécier les « déséquilibres » ou les « conditions manifestement abusives » ? L'exemple du recours à la notion de « déséquilibre significatif » en droit de la consommation et l'absence de clarté des critères ne portent-ils pas à s'interroger sur l'efficacité de cette notion (introduite à l'article L. 442-6) ?*

**J. V. :** La notion de soumission « à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties » constitue une transposition aux relations interentreprises de l'interdiction des clauses abusives envers les consommateurs. Il n'est pas certain que la jurisprudence relative aux clauses abusives envers les consommateurs puisse être transposée dans les litiges auxquels donnera lieu l'article L. 442-6 I 2° du Code de commerce. En droit de la consommation, le juge raisonne clause par clause, car le texte vise les clauses abusives. En droit commercial, le juge s'orientera peut-être vers une appréciation plus globale de l'équilibre du contrat, car la loi vise les obligations.

Je pense que cette disposition donnera lieu à des interprétations contrastées et à une jurisprudence fournie. Reste à savoir si elle pourra concerner le prix – ce que le texte exclut expressément dans les rapports entre professionnel et consommateur –, car le juge est toujours réticent à contrôler la légitimité d'un prix convenu entre les parties. Mais l'abandon du principe de la discrimination et des contreparties pourrait le conduire à intervenir sur ce terrain, en cas d'abus manifeste.

■ *La loi parle d'« obligations en vue de fixer le prix » des marchandises. Jusqu'où peut s'étendre leur champ ? Une analyse purement civiliste, consistant à considérer que les obligations d'un distributeur (article L. 441-7) se limitent à celles de l'acheteur telles qu'elles sont définies en droit civil en matière de contrat de vente (le paiement de la marchandise), n'est-elle pas un des risques ? Quels critères permettraient de considérer que des obligations sont proportionnées à une réduction du prix ?*

**J. V. :** La notion d'« obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale », devant figurer dans la convention unique ou le contrat-cadre et les contrats d'application, constitue l'une des nombreuses catégories juridiques consacrées par la loi LME et qu'elle ne définit pas précisément. La réponse à votre question ne sera connue avec certitude qu'à l'issue d'éventuels contentieux.

Les distributeurs avanceront peut-être une définition minimaliste de leurs obligations, limitées le cas échéant aux obligations légales de l'acheteur dans le cadre du contrat de vente.

Une telle interprétation ne semble cependant pas raisonnable : pourquoi la loi LME obligerait-elle à mentionner dans un document contractuel spécifique les obligations légales de l'acheteur ?

Les travaux parlementaires constituent le seul guide utile pour comprendre ce que le législateur a voulu entendre. Si les parlementaires ont rejeté la notion de contreparties, c'est uniquement parce qu'elle était trop liée à l'idée de contreparties ligne à ligne.

Cependant, la volonté du législateur était d'assurer une négociation « non seulement libre mais loyale » (motivation de l'amendement ayant donné lieu au texte), ne pouvant être exempte de toute contrepartie. En l'état, les obligations doivent donc correspondre à des contreparties globales identifiées, et allant bien entendu au-delà de l'obligation légale de l'acheteur de payer le prix.

*Les mêmes prestations commerciales peuvent-elles indifféremment figurer sur la facture de marchandises au titre des CPV ou être rémunérées « à l'arrière » ? Ou certaines pour le moins ?*

**J. V. :** Deux modes de rémunération existent : les réductions de prix et les services facturés par les distributeurs. En principe, il s'agit de catégories alternatives et distinctes. Les CPV, non détachables de l'acte d'achat-vente, suivent le régime des réductions de prix. Cependant, cela ne signifie pas qu'elles viendront nécessairement sur facture, en déduction du prix net ou en remise. En effet, la loi LME n'a pas abrogé les règles de facturation. Une CPV non acquise au moment de l'émission de la facture devrait pouvoir continuer à être rémunérée à l'arrière sous forme de ristourne.

*Fournisseurs et distributeurs ne s'exposent-ils pas à un risque fiscal, si une prestation de service ne fait pas l'objet d'une fac-*

*turation spécifique comme le requiert la directive européenne 2006/112/CE du 28 novembre 2006 « relative au système commun de taxe sur la valeur ajoutée » ? La mention sur facture d'une réduction de prix en contrepartie d'un service, tel que défini par l'article L. 441-7 3°, n'est-elle pas contraire à l'article L. 441-3, dont le non-respect entraîne des sanctions pénales ?*

**J. V. :** L'autonomie du droit fiscal constitue un facteur de risque supplémentaire. Si l'on devait interpréter la

règle imposée par la convention unique, selon laquelle les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale concourent à la formation du prix comme impliquant une mention sur la facture – ce qui est loin d'être évident –, les entreprises se verraient exposées à un risque non négligeable.

Certaines de ces obligations peuvent en effet être considérées du point de vue fiscal comme des services rendus par les distributeurs, qui auraient donc dû faire l'objet de factures de leur part et non de réductions de prix par le fournisseur.

Il faut savoir que l'administration et le juge fiscal ne s'estiment pas liés par les catégories du droit commercial (*cf.* la requalification

de rabais et ristournes déduits des factures du fournisseur en prestations de services devant être facturées et soumises à la TVA par le distributeur, pour des opérations de stockage : CE, 10 avril 2002, Monsanto / Somagri, *Lawlex* 200300009255 JBJ, approuvant CAA Nantes, 22 juin 1999). Le problème existait déjà, la loi LME l'a aggravé.

*Comment interpréter les termes « concourent à la détermination du prix convenu » ? Cela implique-t-il que la facture indique une seule ligne : le prix du tarif résultant des CGV minoré de la rémunération des obligations ? Ou bien le montant de cette réduction de prix doit-il être indiqué à part ?*

**J. V. :** La question est complexe et concerne le point le plus délicat et le plus controversé de la loi LME. L'expression « concourent à la détermination du prix convenu », qui s'applique aussi bien aux CPV qu'aux « autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur », est mystérieuse. Signifie-t-elle que toutes ces obligations concourent à la détermination d'un prix net sur facture, comme semblent l'indiquer les travaux parlementaires ? Même si telle était l'intention du législateur, l'interprétation paraît difficilement admissible. La loi LME n'a pas abrogé les

règles de facturation qui imposent la mention du prix et des réductions de prix acquises, et l'obligation de facturer les services.

En outre, il faut se demander si l'on doit – et si l'on peut, au regard des contraintes du droit fiscal – renoncer à l'émission d'une facture par le distributeur pour celles des « autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur » qui correspondent à des services détachables de l'acte d'achat-vente. Dans ces conditions, il faut sans doute faire des distinctions.

S'agissant des obligations non détachables de l'acte d'achat-vente, qu'il s'agisse de CPV ou d'« autres obligations » qui répondraient à cette définition, on peut imaginer plusieurs systèmes : appliquer à ces obligations et « autres obligations » le régime classique des réductions de prix, soit sous forme de remise (si la réduction de prix est acquise et payable immédiatement), soit sous forme de ristourne acquise à paiement différé (simplement mentionnée mais non déduite sur facture), soit sous forme de ristourne (si le paiement est soumis à une condition non acquise) ; ou pratiquer une facturation en prix net, si le prix a été fixé de cette façon et si les parties en ont convenu ainsi. La solution dépendra de ce que les parties ont convenu dans la convention unique ou le contrat-cadre.

S'agissant des services répondant à la nouvelle définition de la coopération commerciale, ils seront facturés par le distributeur.

S'agissant enfin des « autres obligations » qui seraient détachables de l'acte d'achat-vente, la loi LME voudrait les soumettre au régime des réductions de prix ou les intégrer au prix, mais le droit de la facturation et le droit fiscal militent en faveur de leur facturation par le distributeur.

Compte tenu de cette situation très incertaine, il serait utile que l'administration prenne rapidement position sur le régime juridique applicable, après concertation avec l'administration fiscale. Tant qu'une clarification ne sera pas intervenue, il est vraisemblable que les entreprises procéderont à un tri dans leurs anciens services distincts, en reclassant en coopération commerciale les vrais services, répondant aux conditions de la nouvelle coopération commerciale élargie de la loi LME, et en qualifiant de réductions de prix ou en intégrant aux prix les obligations non détachables. Enfin, elles auront vraisemblablement tendance soit à supprimer le risque juridique et fiscal,

en évitant de recourir à des éléments ne pouvant être rattachés clairement à l'une ou l'autre de ces catégories, soit à le limiter, en facturant comme des services les autres obligations non détachables.

■ *La loi LME a-t-elle des effets sur le droit des ententes ?*

J. V. : La loi LME n'a pas d'effet direct sur le droit des ententes, qu'elle ne modifie pas. Elle pourrait cependant avoir un effet indirect. Traditionnellement, le droit des pratiques restrictives a toujours influencé le droit des pratiques anticoncurrentielles. Les discriminations tarifaires ou l'application discriminatoire des CGV ont pu être condamnées assez facilement en droit français des ententes par le passé, dans la mesure où l'ambiance générale (résultant de la condamnation *per se* des pratiques discriminatoires) était favorable à la répression de toute discrimination.

Dans la mesure où l'interdiction *per se* des discriminations a été abrogée, il est vraisemblable que le droit des ententes ne condamnera les pratiques discriminatoires qu'en présence d'une entente discriminatoire ayant des effets sensibles sur le marché.

Il est cependant possible que l'ordonnance attendue avant le 31 décembre contienne des dispositions sur le droit des ententes. Il est en effet envisagé

d'autoriser les saisies incidentes dans le cadre des perquisitions et saisies opérées par les autorités de concurrence sous le contrôle du juge.

L'administration pourrait ainsi, à partir d'une présomption d'entente dans un secteur donné, saisir des documents relatifs à d'autres ententes, qu'elle constaterait à l'occasion de sa venue. En d'autres termes, les entreprises seraient soumises à un pouvoir de perquisition général et sans limite des autorités de concurrence. Une autre disposition, très contestée, conférerait à la DGCCRF un pouvoir de décision en matière de micro-pratiques anticoncurrentielles.

■ *La CEPC pourrait-elle lever certaines ambiguïtés dans l'application de la loi ?*

J. V. : La loi LME prévoit la faculté pour les juridictions de saisir la CEPC pour avis. La CEPC pourra donc, soit à travers son pouvoir consultatif classique, soit par les saisines à l'occasion de contentieux, aider les entreprises à lever certaines difficultés d'application.

■ *Que reste-t-il des lois Dutreil et Galland ?*

**J. V. :** Même s'il a été un peu assoupli, notre droit de la transparence tarifaire et des pratiques restrictives demeure. Les entreprises continuent d'être soumises à un carcan de règles qui n'existent pas au même degré dans les économies concurrentes de la nôtre. Or ces règles freinent l'initiative et la création de richesses. Le maintien de certaines parties de la réglementation est d'autant plus paradoxal qu'elles avaient pour principal objet de faire fonctionner les règles sur la discrimination et la revente à perte qui ont totalement ou partiellement disparu.

En même temps, notre distribution est très concentrée, la concurrence faible dans chaque zone de chalandise et le marché peu fluide. Nous souffrons à la fois d'un excès de réglementation en général et d'une absence de mesures ciblées destinées à libéraliser réellement la

concurrence. Les règles d'urbanisme commercial sont encore beaucoup trop restrictives et continuent de protéger les distributeurs en place.

De même, la combinaison de clauses d'agrément, de préemption, de pénalités de sortie et de non-réaffiliation post-contractuelle rend les points de vente de l'ensemble des enseignes d'indépendants captifs. Elle empêche ou rend très difficiles les cessions ou changements d'enseigne, de sorte que les points de vente sont figés et restent indéfiniment aux mains des mêmes distributeurs. Une intervention de la future Autorité de concurrence, en vue de mettre fin à l'effet cumulatif de ces clauses de blocage, est indispensable pour fluidifier le marché.

*Propos recueillis par J. W.-A.*



## La main aux élus

**P**our la première fois, l'aménagement urbain va guider les décisions d'implantations commerciales. La nouveauté est de taille, mais il n'est pas encore dit que la loi va s'appliquer avec succès.

*Entretien avec Jacques Perrilliat, président exécutif de l'Union du grand commerce de centre-ville (UCV)*

*En quoi les mesures de la LME touchant l'urbanisme commercial représentent-elles une « modernisation » ? Alors qu'il est question de l'intégration de l'urbanisme commercial dans le Code de l'urbanisme, qu'est-ce que la LME a déjà changé d'essentiel en la matière ?*

**Jacques Perrilliat :** La loi de modernisation de l'économie propose une complète mutation par rapport aux lois antérieures, lois Royer, Raffarin, qui avaient instauré un régime de tickets de rationnement. Elles étaient fondées sur une appréciation économique, la densité, c'est-à-dire le nombre de grandes surfaces, appréciation que l'Europe récuse. Ces lois entendaient défendre une certaine catégorie socioprofessionnelle, le petit commerce.

Aujourd'hui, la querelle porte davantage sur la défense d'un territoire par rapport à un autre, en termes d'emplois, de taxes professionnelles. La LME prévoit de résoudre cela par des schémas d'aménagement qui relèvent cependant, pour l'heure, du domaine de l'intention, car il en existe peu, et ceux qui existent sont souvent de simples déclarations d'intention. Parler de modernité pour cette loi est peut-être exagéré, disons que ses mesures sont plus conformes à la volonté de

la Commission européenne, qui condamne les règles anticoncurrentielles.

*Alors que la LME marque la fin du régime des commissions départementales d'équipement commercial (Cdec) et inaugure celui des commissions départementales d'aménagement commercial (Cdac), quel est le nombre de dossiers en cours d'examen ? A-t-on une idée du stock d'autorisations non utilisées et des raisons de leur non-utilisation ?*

**J. P. :** Il y a 251 dossiers en instance. Quant à la non-utilisation, elle est due aux recours devant les tribunaux. Il y a beaucoup de critiques à formuler, car on a assisté à de véritables opérations de racket, dont bon nombre de promoteurs se plaignent. Eric Ranjard, président du Conseil des centres commerciaux, avait suggéré, sans succès, qu'au-delà d'un certain chiffre en m<sup>2</sup> on ait une décision formulée directement au niveau national, de telle sorte que les délais de procédure soient réduits.

*Quel est le coût d'un dossier de demande d'ouverture ? Est-il appelé à s'encherir ou à diminuer ?*

**J. P. :** Il n'y a pas une réponse. Un dossier peut coûter entre 5 000 et 10 000 euros, évaluation à considérer avec prudence. Le coût varie avec la dimension du projet. On peut dire que les prix des dossiers importants sont très élevés.

*Le fonctionnement des Cdac vous paraît-il adapté ?*

**J. P. :** Attendons de les voir à l'œuvre. Le changement le plus significatif est que les présidents des chambres de commerce et de métier disparaissent, car la Commission européenne considère qu'ils sont juges et parties. Pour

autant, le fonctionnement est à évaluer avec beaucoup de vigilance et de précaution. Rappelons que, au moment de la loi Royer, personne n'avait formulé d'objections majeures contre des procédures qui furent pourtant à l'origine d'un dispositif de corruption qui a perturbé considérablement la vie politique au plus haut niveau, ainsi que la vie des affaires. Il a fallu attendre la loi Sapin, qui a substitué la commission nationale d'équipement commercial (Cnec) au ministre, et la loi Raffarin, qui a établi au niveau régional des majorités qualifiées, pour que le mécanisme de la corruption disparaisse. Aujourd'hui, les risques de corruption sont faibles.

*Les commissions départementales vont désormais apprécier la compatibilité des projets d'ouverture avec les documents d'urbanisme. Mais une procédure<sup>1</sup> n'existe-t-elle pas déjà par ailleurs, au même titre et sur le même objet, pour la délivrance du permis de construire ?*

**J. P. :** Le permis de construire a toujours été abordé à raison de considérations de proximité. Il faut se souvenir que toutes les opérations d'entrée de ville, que l'opinion française condamne pour des raisons d'esthétique aussi bien que d'aménagement, ont fait l'objet de permis de construire. Cela montre bien que l'urbanisme n'est pas pris en compte. C'est un des grands problèmes de notre territoire, aujourd'hui. L'idée nouvelle de la LME porte sur l'aménagement, qui, jusqu'à présent, n'avait jamais été pris en considération.

Il faut maintenant définir les règles, la jurisprudence. On peut imaginer toutes les hypothèses, même l'échec. Ou bien les élus auront la force d'âme de se mettre d'accord sur de vrais schémas, ou bien la loi ne sera pas appliquée. En tant que membre de la Cnec, je suis amené à rencontrer collectivement beaucoup d'élus municipaux, et j'ai le sentiment que bon nombre d'entre eux pensent qu'une règle d'urbanisme doit être modifiable quand on veut, en fonction des opportunités. Dans ce cas, la loi *serait* un échec.

*L'article L. 752-6 énumère cinq objectifs du contrôle des projets de grandes surfaces : « effet sur l'animation de la vie urbaine, rurale et de montagne », « effet sur les flux de transport », « effets découlant des procédures prévues aux articles L. 303-1 du Code de la construction et de l'habitation et L. 123-11 du Code de l'urbanisme », « qualité environnementale du projet », « insertion dans les réseaux de transports collectifs ». Ne redoutez-vous pas que certains critères entrent en contradiction ?*

**J. P. :** Parmi ces objectifs, je sélectionne le dernier et en fait un exemple. La loi Gayssot a intégré un amendement du Sénat, déposé par le sénateur Louis Althapé, et qui visait à faire de l'existence de transports collectifs un élément de jugement quand on délivre des autori-

sations. Or le Conseil d'Etat a estimé que ce critère ne devait intervenir qu'après les autres. Par conséquent, cet article de loi n'a jamais fait l'objet d'une application concrète. Il n'y a pas eu de cas où l'on ait accepté ou refusé un dossier au vu de ce critère. Regardez le centre commercial de Bègles, presque totalement dépourvu de transports collectifs : le maire est pourtant un ardent défenseur des transports collectifs et un critique très vif de l'automobile. Je reste donc perplexe quant à la façon dont le critère de « l'insertion dans les réseaux de transports » sera appliqué. Pour autant, si les critères mentionnés dans la loi sont appliqués rigoureusement pour les centres importants, cela annonce la fin de l'urbanisme étalé. Je m'en réjouirai, car je crois que la ville dense est la seule vraie réponse aux problèmes des quartiers difficiles.

*La même loi va-t-elle s'appliquer d'un département à l'autre ?*

**J. P. :** La même loi et les mêmes décrets, oui. Reste les positions, homogènes ou non, qui seraient prises localement. Ce sera aux instances nationales d'établir une doctrine cohérente. Mais cela ne s'obtient pas du jour au lendemain.

*Les possibilités de recours contre les décisions des Cdac vous paraissent-elles satisfaisantes ?*

**J. P. :** Oui, plutôt. Au nom de la culture juridique française, il est indispensable qu'il y ait des voies de recours, mais il n'est pas nécessaire de les multiplier, car cela risquerait d'empêcher toute action.

*La LME permet-elle de mettre fin aux situations de quasi-monopole dans certaines zones de chalandise, que dénoncent les associations de consommateurs ?*

**J. P. :** Les associations de consommateurs ont raison de souligner que la notion de monopole, ou de position dominante, ne doit s'apprécier que sur le plan local, dans la zone de chalandise. Ces positions dominantes existent. Je pense que le changement du plafond de 1 000 m<sup>2</sup> est très important. Il doit permettre aux discompteurs de se développer et, contrairement à ce que dit Michel-Edouard Leclerc, de peser sur les prix.

*Les magasins jusqu'à 1000 m<sup>2</sup> pourront être créés sans autorisation dans les communes de plus de 20 000 habitants. La reconquête commerciale des centres-villes va-t-elle vraiment bénéficier de ces dispositions, alors que dans toutes les régions s'accroît le phénomène d'étalement urbain de l'habitat ?*

**J. P. :** L'existence de ce nouveau plafond est une bonne

mesure, car il doit permettre de donner au centre-ville le vrai visage qu'il doit avoir, c'est-à-dire la diversité des formes de commerce adaptée aux diversités de la population. La proximité est fondamentale pour une société qui cherche un équilibre.

**Qu'est-ce qui a été selon vous, depuis la loi Royer destinée à le protéger, le plus préjudiciable au petit commerce ?**

**J. P. :** La loi Royer fut votée dans un contexte politique particulier, marqué par des relents néo-poujadistes et la crainte d'avoir des députés de cette tendance au Parlement. Aussi fut-elle élaborée pour calmer le jeu. Elle a eu aussi un rôle d'amortisseur, afin d'éviter une vague d'hypermarchés qui aurait détruit le petit commerce. Loin de maintenir à tout prix le petit commerce, la loi Royer a donné du temps pour accoucher d'une évolution commerciale et non d'une

révolution brutale. La progression du commerce moderne n'a pas été stoppée mais simplement étalée dans la durée.

Les formes archaïques du petit commerce ont disparu, indépendamment de la croissance du grand commerce. Par exemple, ceux qui maintenaient des horaires trop rigides n'étaient plus adaptés aux nouvelles habitudes de la vie moderne. C'est d'ailleurs un nouveau petit commerce, celui tenu par des Maghrébins, qui l'a compris le premier. Du coup, il s'est développé.

*Propos recueillis par J. W.-A.*

*1. Examen de la conformité du projet avec les articles L. 111-1-2 du Code de l'urbanisme sur le PLU et L. 122-2 du Code de l'urbanisme sur le schéma de cohérence territoriale.*



## Gare aux bidonvilles commerciaux !

**P**our le Conseil national des centres commerciaux, le changement des règles d'urbanisme est porteur d'un risque de dévalorisation des fonds de commerce. Entretien avec Jean-Michel Silberstein, délégué général du CNCC.

**En quoi la LME, touchant l'urbanisme commercial, représente-t-elle une modernisation ?**

**Jean-Michel Silberstein :** Ce n'est pas une modernisation. On ouvre les vannes de manière un peu brutale et sans mesurer les conséquences. Ce que proposait le CNCC, une restructuration du paysage fondée sur le concept de parc d'activités commerciales, est mis en concurrence avec des gens qui vont s'installer en solo au bord des routes, hors procédure d'autorisation, sans souci d'intégration dans le paysage. Il en découlera une dévalorisation des fonds de commerce. La LME va à l'encontre de l'ambition de faire de la France un pays où le commerce serait respectueux de l'environnement.

**Les objectifs du contrôle des implantations (L. 752-6) risquent-ils d'entrer en contradiction ?**

**J.-M. S. :** Les intentions sont bonnes et aucun des objectifs ne vient en contradiction avec les autres. C'est la loi elle-même qui peut poser problème, si la libéralisation des surfaces se fait de manière anarchique. Le risque existe de voir se développer des commerces et des bidonvilles commerciaux dans les corridors urbains<sup>1</sup> de municipalités peu regardantes, souvent à la périphérie des grandes villes. Les objectifs de la loi sont pertinents, mais nous ne voyons pas comment elle va les favoriser.

**Le risque de corruption vous paraît-il moindre ou plus élevé avec le nouveau dispositif ?**

**J.-M. S. :** Plus élevé, dans la mesure où la loi donne plus de responsabilités aux élus. Derrière la bonne idée

peut se cacher le risque de réapparition de la corruption. Les élus auront le pouvoir de décider du choix de l'enseigne, ce qui va inciter certains intervenants à avoir des comportements peu licites. Espérons que cela restera hypothétique.

**Des magasins jusqu'à 1 000 m<sup>2</sup> pourront être créés sans autorisation dans les petites villes. La reconquête commerciale des centres-villes va-t-elle vraiment en bénéficier ?**

**J.-M. S. :** La reconquête commerciale des centres-villes passe par leur perméabilité. On analyse toujours cette reconquête sous l'angle de leur défense, pour éviter que les habitants n'aillent faire leurs courses en périphérie. Or les premiers touchés par l'augmentation du prix des carburants sont aujourd'hui les centres-villes, à l'encontre de ce qu'on avait pu penser jusqu'à présent. Depuis quelques mois, les centres commerciaux de centre-ville souffrent davantage que ceux de la périphérie. Les résidents de la périphérie privilégient les achats de proximité. Aussi la perméabilité du centre-ville est-elle un enjeu important. Elle nécessite une véritable politique des transports en commun.

**Qu'est-ce qui a été, depuis la loi Royer destinée à le protéger, le plus préjudiciable au petit commerce ?**

**J.-M. S. :** Le plus préjudiciable au petit commerce, c'est le petit commerce lui-même, qui n'a pas su se restructurer. Certes, la loi Royer, en elle-même, ne l'a pas protégé, comme l'atteste le développement des centres commerciaux. Mais le petit commerce n'a pas su développer de commerces attractifs en centre-ville, pour retenir la clientèle censée y faire ses achats.

*1. Regroupements d'autoroutes de transit, voies rapides et rues parallèles (NDLR).*

# Urbanisme commercial : prime aux formats réactifs

**L**a loi LME va favoriser les formats de distribution les plus souples et les plus flexibles mais sans pour autant privilégier les seuls maxidiscomptes.

*Entretien avec Patrick de Saint Martin, directeur du cabinet d'études Vigie*

*Y a-t-il dans la LME des points qui vous paraissent obscurs ou ambigus, voire contradictoires avec les objectifs recherchés ?*

**Patrick de Saint Martin :** La loi de modernisation de l'économie est un compromis entre l'interventionnisme administratif et le libéralisme. Comme tout compromis, il a ses avantages et ses inconvénients. Il en est ainsi de la distinction des communes de moins de 20 000 habitants et des autres. Jusqu'à 1 000 m<sup>2</sup>, les magasins peuvent être implantés sans autorisation dans les communes de plus de 20 000 habitants.

En revanche, dans les communes de moins de 20 000 habitants, le maire, saisi d'une demande de permis de construire un magasin dont la surface est comprise entre 300 et 1 000 m<sup>2</sup>, peut proposer au conseil municipal de saisir la commission départementale d'aménagement commercial, pour statuer sur la conformité du projet. Mais pourquoi ce seuil de 20 000 habitants ? En fonction de quoi a-t-il été retenu ? Personne n'est réellement capable de le légitimer. Le seuil de 20 000 habitants est en contradiction avec l'objectif de concurrence accrue.

*Quels circuits et quels types de marques le nouveau dispositif devrait-il favoriser ? La diversité de l'offre pourrait-elle en pâtir ? Voyez-vous une volonté politique de privilégier les marques de distributeurs et le maxidiscompte, comme a semblé le manifester, le 28 août, le secrétaire d'Etat à l'Outre-Mer à la Réunion ?*

**P. S.-M. :** Le dispositif va favoriser les formats de distribution les plus souples et les plus réactifs. Ont ces caractéristiques les maxidiscomptes, les magasins alimentaires spécialisés (produits frais...), les points de vente moyens non alimentaires et les magasins disposant de réserves pouvant être supprimées. Dire que la diversité de l'offre pourrait en pâtir signifie que l'offre actuelle est diversifiée. Elle l'est peut être au niveau global. Mais elle ne l'est souvent pas au niveau

des zones de chalandise locales. Une récente étude a bien montré que la diversité de l'offre était souvent réduite à la représentation des enseignes d'un même groupe ! La diversité est souvent illusoire. Quant à dire que les maxidiscomptes vont être privilégiés, cela me semble excessif. Leur part de marché va augmenter, mais cette hausse correspond davantage à un rattrapage par rapport à un développement qu'ont bridé les précédentes mesures législatives.

À la Réunion, le contexte est différent. Les départements d'outre-mer supportent des coûts de transports importants pour les livraisons de produits venant de la métropole. Le niveau des prix est élevé. Agir sur les variables produits MDD et premiers prix est beaucoup plus facile que de baisser les frais d'approche, dans le contexte actuel.

L'objectif de forte et rapide amélioration du pouvoir d'achat local semble être la motivation principale de la signature de l'accord entre le secrétaire d'Etat et la FCD.

On ne voit pas l'intérêt du gouvernement de favoriser les MDD et les premiers prix au niveau national. Ce serait handicaper le potentiel d'innovation et d'exportation des industriels agroalimentaires, alors que c'est un des rares secteurs à avoir une balance commerciale excédentaire.

*Les cinq objectifs<sup>1</sup> du contrôle des grandes surfaces introduits par la LME risquent-ils d'entrer en contradiction ?*

**P. S.-M. :** La LME illustre le louable souci de chercher à associer les préoccupations d'aménagement du territoire et celles du développement durable. Des critères d'évaluation sont fixés, alors qu'ils ne le sont pas pour la protection des consommateurs. La commission départementale d'aménagement commercial doit pourtant se prononcer sur les effets du projet en la matière, au même titre que pour l'aménagement du territoire et le développement durable.

Il faut surtout souligner la volonté de prendre en compte la desserte des transports (deux critères : « effets du projet sur les flux de transports », « insertion dans les réseaux de transports collectifs »). En revanche, le critère de la qualité environnementale du projet peut donner lieu à toutes les interprétations possibles, tant les points de vue peuvent être opposés en la matière.

*Qu'est-ce qui a été, selon vous, depuis la loi Royer destinée à le protéger, le plus préjudiciable au petit commerce ?*

**P. S.-M.** : Le plus préjudiciable au petit commerce est à chercher du côté des hommes politiques et des commerçants eux-mêmes. Le discours politique dominant a été trop négatif et anxiogène. Il a refusé de mettre en valeur les aspects positifs que pouvaient tirer les petits commerçants du développement des grandes surfaces. C'est une réaction bien française !

La loi Royer a donné au petit commerce le plus mauvais signal qui soit, l'illusion d'être protégé. De même, les petits commerçants se sont souvent arc-boutés sur la défense de leurs situations acquises, plutôt que de réfléchir aux moyens d'adaptation et de développement à mettre en œuvre. Leurs représentants ne les ont pas aidés.

*Quelles sont, dans les autres pays européens, les règles qui organisent l'urbanisme commercial ?*

**P. S.-M.** : Dans l'Union européenne, il y a une grande diversité de règles, puisque l'urbanisme commercial est de la compétence des Etats. Grosso modo, on peut distinguer l'Europe du Nord et celle du Sud. Dans l'Europe du Nord, une majorité de pays mènent parallèlement l'étude de l'implantation du nouveau magasin et le processus du permis de construire. Les pays de l'Europe du Sud font de l'autorisation administrative un préalable à l'obtention du permis de construire.

*Propos recueillis par J. W.-A.*

1. « Effet sur l'animation de la vie urbaine, rurale et de montagne » ; « effet du projet sur les flux de transport », « effets découlant des procédures prévues aux articles L. 303-1 du code de la construction et de l'habitation et L. 123-11 du Code de l'urbanisme », « qualité environnementale du projet » ; « son insertion dans les réseaux de transports collectifs ».



## Consommation des ménages

### Prix un peu plus sages mais volumes en berne

**P**our la cinquième période d'affilée, les achats de produits de grande consommation (PGC) dans les circuits à dominante alimentaire (incluant le maxidiscounte et les circuits spécialisés) ont baissé en volume (-2,5 %) en juillet-août, par rapport à la même période de 2007, et n'ont que peu progressé en valeur (+1,1 %). Le prix du panier<sup>1</sup> s'est enchéri de période à période, mais à un rythme revenu au-dessous de 5 %.

Les trois quarts des catégories de produits enregistrent des hausses de prix inférieures à celles des périodes précédentes, en particulier l'hygiène-beauté, l'entretien, les boissons et les produits frais en libre-service. La majorité des produits d'épicerie, en revanche, conserve un niveau d'inflation élevé, qui même s'accroît sur certains marchés, comme les produits apéritifs, les féculents ou les aides à la cuisine.

La quasi-totalité des catégories de produits de grande consommation accusent, de juin à août, un recul des volumes achetés. Les seules qui ne baissent pas, comme les produits apéritifs, les boissons rafraîchissantes sans alcool ou les alcools, sont probablement favorisées par la période estivale (données arrêtées au 10 août).

Mais d'autres marchés enregistrent des replis à deux chiffres : les aliments infantiles, autrefois moteurs de la croissance, voient leurs volumes chuter de 12 % de période à période. Il en va à peu près de même pour les plats cuisinés du rayon épicerie (-8,4 %) ou les produits d'entretien du linge (-11 %).

Une analyse conjointe des instituts Iri et TNS Worldpanel a révélé de récentes modifications du comportement d'achat des Français. Dans un contexte d'inflation et de baisse, réelle ou perçue, du pouvoir d'achat, les foyers ont globalement réduit leur consommation. Ces mutations s'effectuent de diverses façons : temporisation d'achat dans les catégories non essentielles (traiteur en libre-service), déstockage des placards (entretien du linge, papier, hygiène-beauté...), achats orientés vers des formats plus petits, et plus généralement une consommation guidée par un esprit de chasse au gaspillage.

<sup>1</sup> Le prix du panier résulte des choix effectués par le consommateur à partir des marques, modèles et variétés qui lui sont proposés. Il peut donc varier à étiquettes inchangées.

## Huitième période, du 14/7 au 10/8/2008 et évolutions par rapport à la période correspondante de l'année antérieure

Indices Ilec-TNS (source : panel de consommateurs Worldpanel)

EN %	PART DE MARCHÉ EN VALEUR	VALEUR		VOLUME		PRIX DU PANIER	
		PÉRIODE À PÉRIODE	DOUZE MOIS	PÉRIODE À PÉRIODE	DOUZE MOIS	PÉRIODE À PÉRIODE	DOUZE MOIS
<b>TOTAL MARCHÉ PGC</b>	<b>100,0</b>	<b>1,1</b>	<b>3,5</b>	<b>-2,5</b>	<b>-0,8</b>	<b>4,6</b>	<b>4,2</b>
<b>ÉPICERIE</b>	<b>30,4</b>	<b>1,3</b>	<b>3,9</b>	<b>-2,3</b>	<b>-0,6</b>	<b>4,8</b>	<b>4,0</b>
PETIT DEJEUNER	4,5	2,3	3,6	-1,2	0,0	3,6	3,6
CONFISERIE	3,1	2,6	4,0	-0,3	0,0	2,9	4,0
ALIMENTS POUR ANIMAUX	2,4	-2,8	1,8	-6,3	-3,3	3,8	5,3
PLATS CUISINES	0,9	-7,4	4,5	-8,4	-0,1	1,1	4,6
FECULENTS	1,5	8,3	13,0	-11,1	-1,5	21,8	14,7
AIDES À LA CUISINE	5,1	-0,9	2,6	-3,4	1,0	4,5	2,3
CONSERVES DE LEGUMES	1,7	1,2	6,9	-5,8	0,8	7,3	6,0
BISCUITERIE SUCREE	2,0	0,2	2,0	-5,9	-2,7	6,5	4,8
ALIMENTS INFANTILES	1,3	-12,6	2,4	-12,1	4,8	0,0	-1,9
PRODUITS APERITIFS	1,9	6,7	1,7	1,0	-1,9	5,6	3,6
PÂTISSERIE INDUSTRIELLE	2,1	1,0	3,6	-4,2	-0,4	5,4	4,0
CONSERVE DE POISSON	1,6	11,2	3,6	0,7	-3,2	10,4	7,0
<b>LIQUIDES</b>	<b>12,9</b>	<b>4,5</b>	<b>2,6</b>	<b>-2,5</b>	<b>-4,7</b>	<b>7,2</b>	<b>7,7</b>
BRSA	4,8	11,1	6,3	6,3	-0,4	4,5	6,7
ALCOOLS	3,7	1,3	3,5	1,2	1,3	0,1	2,2
BIERES ET CIDRES	1,8	6,1	0,9	0,9	-4,7	5,1	5,8
EAUX	2,5	-2,7	-3,4	-7,3	-6,9	5,0	3,8
<b>ENTRETIEN</b>	<b>9,0</b>	<b>-2,9</b>	<b>-1,2</b>	<b>-4,8</b>	<b>-2,8</b>	<b>3,2</b>	<b>1,8</b>
DROGUERIE	1,0	0,5	-4,2	1,4	-8,0	3,0	4,4
TOTAL NETTOYANTS	1,5	-0,3	-1,1	-3,3	-2,5	3,9	1,6
PAPIER	3,3	-2,5	1,7	-5,8	-0,7	3,7	2,5
ARTICLES MENAGERS	1,1	-3,3	-1,3	2,8	-1,6	-3,2	0,5
ENTRETIEN DU LINGE	2,1	-6,8	-4,7	-11,2	-5,1	5,3	0,6
<b>HYGIENE BEAUTE</b>	<b>9,8</b>	<b>-5,2</b>	<b>-0,5</b>	<b>-1,2</b>	<b>-0,6</b>	<b>-1,6</b>	<b>0,2</b>
CAPILLAIRES	1,5	-2,7	-2,0	-4,2	-2,5	1,6	0,5
HYGIENE CORPORELLE	3,9	-5,7	-0,1	-6,3	-2,4	1,8	2,5
SOINS ET BEAUTE	3,3	-8,4	-1,0	-3,2	-0,2	-5,4	-0,8
PARAPHARMACIE	1,1	4,4	2,1	4,6	-1,9	-0,2	4,1
<b>PRODUITS FRAIS LS</b>	<b>38,0</b>	<b>2,5</b>	<b>5,5</b>	<b>-2,6</b>	<b>0,6</b>	<b>5,5</b>	<b>5,0</b>
ULTRAFRAIS	7,0	2,7	3,1	-4,3	-2,4	7,4	5,7
BEURRE OEUFS LAIT	5,7	5,9	10,2	-6,1	-1,3	12,8	11,7
SURGELES	7,7	-1,1	3,0	-2,1	0,2	1,3	2,8
CHARCUTERIE LS	5,6	3,3	5,2	1,3	3,8	2,0	1,4
TRAITEUR LS	4,6	-1,7	7,8	-3,5	4,9	2,2	2,9
FROMAGES LS	6,2	6,0	5,9	-2,1	-0,2	8,3	6,1
SAURISSERIE ET POISSON	1,2	5,2	4,9	4,3	2,3	0,8	2,6

\* PGC : produits de grande consommation - BRSA : boissons rafraîchissantes sans alcool - NC : non communiqué - LS : libre service (produits frais préemballés)

### Bulletin de l'Institut de liaisons et d'études des industries de consommation

Directeur de la publication : Dominique de Gramont – Editeur : Trademark Ride, 93, rue de la Santé, 75013 Paris (tél. 01 45 89 67 36, fax 01 45 89 78 74, jwa@tmride.fr, www.trademarkride.com) – Rédacteur en chef : Jean Watin-Augouard – Secrétariat de rédaction et contact : François Ehrard (01 45 00 93 88, francois.ehrard@ilec.asso.fr) – Maquette et mise en pages : Graph'i Page (01 39 72 20 28, ividualie@orange.fr) – Imprimé par : RAS, 6, avenue des Tissonvilliers, 95400 Villiers-le-Bel – ISSN : 1271-6200 – Dépôt légal : à parution – Reproduction interdite sauf accord spécial