



**RÉPONSE AU LIVRE VERT
SUR LES PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES
DANS LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT
ALIMENTAIRE ET NON ALIMENTAIRE
INTERENTREPRISES EN EUROPE
- COMMENTAIRES DE L'UGAL -**

25 avril 2013

Union of groups of Independent Retailers of Europe

A.I.S.B.L.

Avenue des Gaulois, 3 boîte 3

B – 1040 BRUXELLES

Tél. : + 32 (0)2 732 46 60

Fax : + 32 (0)2 735 86 23

info@ugal.eu

www.ugal.eu

Transparency Register : ID number 034546859-02

RÉSUMÉ

Vous trouverez ici la réponse de l'UGAL à la consultation publique relative au livre vert sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et non alimentaire interentreprises en Europe.

Dans sa réponse, l'UGAL insiste sur le fait que la Commission européenne doit tenir compte des points suivants dans ses discussions sur les pratiques commerciales déloyales interentreprises :

→ Lorsque des pratiques commerciales déloyales sont identifiées, elles sont résolues par le biais de plusieurs solutions au niveau national (droit civil / contractuel, de la concurrence, lois en matière de pratiques déloyales, etc.). Celles-ci n'ont aucun effet sur les transactions transfrontalières. Au niveau européen, une solution préparée par les parties prenantes, applicable à l'entièreté de la chaîne d'approvisionnement alimentaire en Europe, existe déjà. Cette initiative devrait recevoir l'entier soutien de la Commission.

→ Les pratiques commerciales ne peuvent être appréhendées isolément. Lorsqu'il s'agit d'estimer si une pratique commerciale est loyale ou déloyale, l'attention doit être portée à l'ensemble de la relation contractuelle et à l'impact de chaque clause contractuelle incluse dans le contrat. De ce fait, une approche d'envergure européenne par liste noire n'est pas souhaitable. En effet, une liste noire affecterait la liberté contractuelle de façon négative et, partant, la possibilité pour les entreprises d'utiliser leurs contrats afin de trouver des solutions innovantes à leurs défis commerciaux.

→ Le livre vert contient de nombreuses "questions orientées", c'est-à-dire des questions qui amènent le lecteur à répondre d'une certaine manière. Ceci influence le résultat de la consultation, particulièrement lorsque l'on observe celle-ci à la lumière de la façon dont le livre vert met l'accent sur la fréquence des pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement ainsi que sur les pratiques déloyales mises en œuvre par les détaillants.

→ À l'heure actuelle, le volume de législation d'origine européenne affectant les acteurs économiques dans les différentes chaînes d'approvisionnement est déjà extrêmement important et relativement questionnable, particulièrement dans le contexte du climat économique actuel, et dans le cadre d'un marché transatlantique en évolution étant donné les effets souvent négatifs d'une telle législation sur la compétitivité des opérateurs économiques et finalement sur les consommateurs. Après tout, le coût de la mise en œuvre d'une telle législation est récupéré par les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement. En revanche, les gains d'efficacité générés par une réglementation plus souple, ou par la dérégulation, sont également transmis au consommateur par le biais de prix plus bas. Dans ce contexte, il est important de noter que les coûts/bénéfices obtenus par une négociation efficace avec les fournisseurs sont nécessairement transmis aux consommateurs par les détaillants à cause du haut niveau de concurrence au niveau du détail dans tous les pays de l'UE. Ceci aide à la réduction des pressions inflationnistes et aide les consommateurs à maintenir leur qualité de vie dans un climat économique difficile.

1) Êtes-vous d'accord avec la définition des PCD présentée plus haut?

Deux approches de la définition

Le livre vert tente de définir les "pratiques commerciales déloyales" de deux façons.

1. La section 1 (Introduction) propose une définition "**objective**" des pratiques commerciales déloyales, définies comme "*des pratiques qui s'écartent manifestement de la bonne conduite commerciale et sont contraires aux principes de bonne foi et de loyauté*".
2. La section 2.1 (La notion de pratiques commerciales déloyales) présente pour sa part une définition "**subjective**", sous la forme d'une description générale reprenant les idées suivantes :
 - i. la position de force ;
 - ii. des pratiques spécifiques ;
 - iii. une compréhension pratique de ce qu'implique une clause contractuelle ; et
 - iv. le changement de partenaire commercial.

Une définition **objective** est préférable mais la définition utilisée dans le livre vert (1) n'est toutefois pas adaptée.

Une définition "objective" améliorée

La définition utilisée dans le livre vert n'est pas adaptée parce qu'elle n'est pas claire. Si une définition doit constituer un instrument utilisable pour les contrats interentreprises, ses dispositions doivent être objectives, faciles d'utilisation et juridiquement sûres.

L'interprétation de la définition actuelle de la Commission présente plusieurs difficultés.

Bonne conduite commerciale

D'une part, il n'existe aucun critère de référence pour évaluer la "bonne conduite commerciale" qui est un concept qui varie d'une juridiction à une autre, d'une chaîne d'approvisionnement à une autre et qui n'est en fait ni défini ni définissable. S'il peut exister des pratiques établies dans certains domaines très spécifiques des contrats, tels que la forme d'un contrat (oral / écrit, par exemple), rien n'indique qu'une telle conduite existe dans les nombreux aspects des relations contractuelles.

L'introduction d'un tel concept entraîne donc une incertitude et une subjectivité considérables pour les parties dans un contexte B2B. Il serait difficile de déterminer le caractère loyal ou déloyal d'une pratique commerciale spécifique.

Il serait bien plus acceptable, au regard de la sécurité juridique, de remplacer la formulation "bonne conduite commerciale" par "conduite commerciale habituelle/en usage", au moins connue des opérateurs de la chaîne d'approvisionnement travaillant dans les mêmes domaines d'activité.

(1) "*des pratiques qui s'écartent manifestement de la bonne conduite commerciale et sont contraires aux principes de bonne foi et de loyauté*"

Le Parlement européen a déjà reconnu et accepté cette problématique dans son travail sur le droit commun européen de la vente, choisissant ainsi de proposer la formulation "conduite commerciale habituelle / en usage" pour surmonter cette difficulté à définir les pratiques commerciales loyales / déloyales.

Principe de bonne foi et de loyauté

Par ailleurs, comme l'admet le Parlement européen dans son projet de rapport sur le droit commun européen de la vente, le concept de "*principe de bonne foi et de loyauté*" peut être interprété de bien des façons. Il manque dès lors de clarté et nécessite d'être amélioré pour pouvoir devenir utilisable.

Le principe de bonne foi et de loyauté est un concept très vaste, que l'on retrouve dans certains États membres mais pas dans d'autres. Même dans les États où il existe, ce concept donne lieu à des interprétations très différentes.

Ce point est reconnu dans la propre analyse d'impact du droit commun européen de la vente menée par la Commission européenne, qui effectue une analyse comparative, parvenant à la conclusion que cette notion diverge radicalement des idées traditionnelles de liberté contractuelle et crée un nouveau régime juridique étendu, encore inconnu dans bon nombre de systèmes juridiques.

En résumé, d'un point de vue commercial, la création d'une telle nouvelle norme comportementale ambitieuse nécessiterait un réajustement considérable dans la façon dont les acheteurs conçoivent et gèrent leurs contrats, entraînant directement une hausse des frais juridiques, aggravant l'incertitude juridique et limitant la souplesse contractuelle (2).

Afin d'aborder cette préoccupation liée au "principe de bonne foi et de loyauté", le Parlement européen a récemment proposé de définir ce principe comme "*une norme de conduite caractérisée par l'honnêteté et la transparence vis-à-vis de l'autre partie de la transaction ou de la relation en question et qui exclut une intention dont le seul but est de nuire*".

Par souci de cohérence, cette définition parlementaire révisée devrait être utilisée si la Commission insiste sur l'utilisation du concept de "principe de bonne foi et de loyauté".

- ➔ L'UGAL soutient une définition objective, facile d'utilisation et juridiquement sûre des pratiques commerciales déloyales, et la définition actuelle du livre vert ne répond pas à ces critères.
- ➔ Cette définition du livre vert peut être améliorée et se voir ajouter une certaine sécurité juridique en remplaçant le concept de "*bonne conduite commerciale*" par "*conduite commerciale habituelle/en usage*" et en définissant le principe de "*bonne foi et de loyauté*" comme "*une norme de conduite caractérisée par l'honnêteté et la transparence vis-à-vis de l'autre partie de la transaction ou de la relation en question et qui exclut une intention dont le seul but est de nuire*".

Les difficultés d'une définition subjective

L'UGAL ne soutient pas la définition aussi vaste que subjective des pratiques commerciales déloyales reprise dans la section 2.1 du livre vert.

Les éléments répertoriés ci-après correspondent aux différents aspects de cette définition détaillés au point 2.1 du livre vert.

Position de force

Nos organisations membres effectuent chaque année des millions de transactions interentreprises de façon responsable. Il serait complètement infaisable de devoir évaluer le pouvoir de marché de chacune de ces transactions pour déterminer si une relation d'affaires peut être excessivement influencée par la position de force respective des parties de la transaction.

Dans ce contexte, il convient de noter qu'une position de force supérieure ne dépend pas nécessairement de la taille. Un acteur plus modeste du marché peut ainsi avoir une position de force supérieure à celle d'un homologue plus important au niveau de la transaction, par exemple lorsqu'il fournit un produit exclusif ou populaire, particulièrement quand le producteur a des difficultés à satisfaire à la demande en raison d'une capacité de production limitée.

Pratiques spécifiques

Concernant les pratiques spécifiques mentionnées dans la section 2.1, celles-ci ne peuvent pas être considérées isolément mais doivent plutôt être analysées à la lumière i) des circonstances immédiates et ii) de l'ensemble de la relation d'affaires entre les deux parties, notamment en rapport avec d'autres contrats conclus. Il convient de rappeler que les contrats sont également influencés par toute une série de facteurs tels que les attentes des clients pour ce qui est de l'assortiment, la structure des coûts des producteurs et des commerçants, l'interchangeabilité des produits, etc.

Comme en ont convenu toutes les parties prenantes lors de l'élaboration des principes de bonnes pratiques sur les relations verticales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire, une pratique commerciale n'est pas déloyale en soi. Elle peut être jugée loyale ou déloyale, en fonction des circonstances précises qui l'entourent, notamment dans le cadre d'une analyse de l'ensemble de la relation d'affaires. Il n'est donc ni pratique ni possible d'inclure des pratiques commerciales spécifiques dans une définition des pratiques commerciales déloyales.

Il convient par ailleurs de noter que les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement considèrent bien souvent comme "déloyales" des pratiques qui ne le sont pas. Ainsi, si un acheteur réclame une certaine norme de qualité ou un certain volume et que le produit du fournisseur ne correspond pas à cette norme ou qu'il ne peut pas produire le volume requis, le fournisseur considère souvent une telle situation comme "déloyale". Il s'agit cependant là d'une perception incorrecte car l'acheteur est en droit d'exiger une telle norme ou un tel volume et ces exigences découlent de la demande des consommateurs.

(2) Document de travail des services de la Commission européenne : analyse d'impact accompagnant la proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif au droit commun européen de la vente SEC(2011)1165

→ Le fait qu'un comportement loyal soit souvent perçu à tort comme une conduite déloyale aura vraisemblablement une incidence négative sur l'issue de cette consultation.

Compréhension pratique de ce qu'implique une clause contractuelle

Une entreprise ne devrait pas être traitée de la même façon qu'un consommateur. Les transactions entre entreprises et consommateurs (B2C) peuvent présenter d'éventuelles asymétries d'information et des niveaux de connaissance différents de part et d'autre. Par conséquent, les lois de protection des consommateurs protègent bien souvent ces derniers de clauses ou termes complexes qu'ils pourraient ne pas pleinement comprendre.

Dans les transactions B2B, ce niveau de protection n'est pas nécessaire. On s'attend à ce que les entreprises soient en mesure de comprendre les clauses contractuelles ou d'obtenir des conseils à ce sujet. Les entreprises peuvent minimiser les asymétries d'information en exerçant une diligence raisonnable sur les transactions en question. Une solide diligence raisonnable ainsi qu'une approche minutieuse de l'évaluation des clauses contractuelles peuvent en effet aider les entreprises, notamment les PME, à obtenir un avantage concurrentiel sur le marché. L'UGAL rejette donc l'idée que les PME se trouvent généralement dans une position plus faible que leurs homologues de plus grande taille dans une transaction lorsqu'il s'agit d'apprécier les implications des clauses d'un contrat.

→ Chaque opérateur doit demeurer libre d'assumer l'échelle de ses prises de risque et de choisir de diversifier ou non ses partenaires, de développer / moderniser ou non son outil de production, de changer ou non sa politique commerciale ou industrielle ... Une législation surprotectrice à l'instar de celle prévue pour les consommateurs pourrait aboutir au résultat inverse, avoir des conséquences involontaires en portant atteinte à l'efficacité ou en constituant un frein au développement des entreprises.

Changement

La concurrence fait rage entre les détaillants au niveau du commerce de détail dans la chaîne d'approvisionnement.

Cette concurrence acharnée est due en partie au fait qu'il existe une grande diversité de détaillants, y compris des membres de l'UGAL tels que des groupements de détaillants indépendants et des alliances d'achat, qui ont été créés pour mettre en commun leur expertise et bénéficier d'économies d'échelle pour pouvoir rivaliser avec les plus grandes chaînes intégrées et remédier à l'importante concentration de fabricants.

Sur un marché aussi concurrentiel et varié, l'UGAL n'accepte pas l'existence de "l'incapacité de changer de partenaire commercial", lorsque cela concerne un changement de détaillant.

Le changement est possible pour tous les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement qui approvisionnent des détaillants. En réalité, la diversité et la concurrence du secteur du détail facilitent tout particulièrement le changement de détaillant par les fournisseurs, s'ils le souhaitent.

Les détaillants, en revanche, rencontrent des difficultés pour changer de fournisseur en raison de l'importante concentration au niveau de la fabrication dans la chaîne d'approvisionnement, non seulement dans le secteur alimentaire où un pourcentage élevé de denrées de marque incontournables sont produites par quelques producteurs seulement, mais aussi dans des domaines non alimentaires, tels que l'électronique et les textiles.

→ Au vu des explications susmentionnées, l'UGAL rejette donc une définition subjective des pratiques commerciales déloyales telle que décrite dans la section 2.1 du livre vert.

2) La notion de PCD est-elle reconnue dans votre État membre? Dans l'affirmative, veuillez expliquer de quelle manière.

Ne s'applique pas.

L'étude de la DG MARKT sur les cadres juridiques nationaux devrait dresser un tableau détaillé des cadres juridiques qui existent au niveau national.

3) Selon vous, la notion de PCD devrait-elle être limitée aux négociations contractuelles, ou les phases pré- et post-contractuelles devraient-elles également y figurer?

Comme mentionné plus haut, les pratiques commerciales ne peuvent pas être envisagées isolément, mais doivent être analysées dans le contexte de l'ensemble de la relation d'affaires afin d'évaluer correctement leurs implications.

→ Cette question est redondante, étant donné que les pratiques commerciales devraient être analysées à la lumière de l'ensemble de la relation d'affaires. Il est toujours insuffisant d'évaluer uniquement une pratique spécifique à un seul stade de la relation contractuelle.

4) À quelle étape de la chaîne d'approvisionnement au détail interentreprises les PCD peuvent-elles avoir lieu?

Il n'est pas approprié de qualifier une chaîne d'approvisionnement de "chaîne d'approvisionnement au détail" car cela encourage les préjugés et les allégations non fondées à l'encontre du secteur du détail. Cela induit également en erreur les destinataires du livre vert quant à sa portée.

En théorie, des pratiques commerciales déloyales peuvent se produire dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Les détaillants sont, par exemple, souvent victimes de pratiques commerciales déloyales telles les restrictions territoriales de l'offre, utilisées pour cloisonner artificiellement le marché unique.

Les groupements de détaillants indépendants peuvent souffrir davantage des pratiques commerciales déloyales que d'autres chaînes, en raison de la nature indépendante et locale de leurs magasins. Lorsque le groupement est relativement petit ou que son image n'est pas encore bien établie, les magasins de détail indépendants peuvent être moins connus que ceux des

chaînes intégrées. Vu que les groupements de détaillants indépendants peuvent être confrontés à l'inconvénient de ne pas fonctionner avec une marque de détail clairement établie et distinguée, cela peut nécessiter une plus grande dépendance aux produits de marque en magasin pour attirer les clients. Cela peut exposer les groupements de détaillants indépendants à un refus de fourniture de fabricants de marque, qui verrait les fabricants refuser d'approvisionner les plus petits détaillants, préférant approvisionner d'abord les grandes chaînes intégrées et seulement plus tard les plus petits groupements, lorsque la marchandise a perdu l'essentiel de son attrait comme nouveauté. Ceci devrait toutefois être considéré comme une question à résoudre dans le cadre du droit de la concurrence (dans le domaine de la distribution exclusive), plutôt que comme une pratique commerciale.

5) Que pensez-vous de la notion de « facteur crainte »? Êtes-vous d'accord avec l'évaluation faite ci-dessus? Veuillez préciser.

L'UGAL rejette l'évaluation de la Commission européenne sur le "facteur crainte".

Ce facteur est extrêmement subjectif et ne devrait pas entrer en ligne de compte dans le principe de définition de la notion de pratique déloyale. Toutes les relations commerciales seraient dans une insécurité juridique si un opérateur pouvait, à un instant donné, déduire de sa propre crainte le caractère déloyal du comportement de son partenaire avec lequel il a librement choisi de s'engager.

Seule une appréciation globale et objective des droits et obligations de chacune des parties contractantes à l'aune de leur environnement économique doit permettre d'identifier un éventuel manquement à une obligation de loyauté.

En outre, le "facteur crainte" ne reflète pas la réalité commerciale des transactions interentreprises, particulièrement dans le cas des membres de l'UGAL.

Les groupements de détaillants indépendants accordent une grande importance aux relations durables à long terme avec leurs fournisseurs. Dans le cadre de telles relations, une confiance mutuelle s'instaure entre les parties de la transaction, la qualité des produits reste constante, les clauses contractuelles sont claires, les litiges, facilement résolus et les frais de transaction, réduits.

Cela remet en cause l'existence du scénario décrit dans le livre vert, qui voit en apparence le "facteur crainte" comme un sentiment dominant.

Plaintes

Comme susmentionné, les entreprises membres de l'UGAL concluent chaque année des millions de contrats. Selon eux, très peu de contrats sont sources de problèmes et la majeure partie d'entre eux sont résolus de façon informelle.

Il n'est dans l'intérêt d'aucune partie de la transaction d'ignorer une plainte, de voir l'une des parties paralysées par la peur ou de détruire économiquement l'autre partie. Bien au contraire, les deux parties y gagnent lorsqu'elles sont saines, concurrentielles et efficaces toutes les deux.

Les plaintes sont gérées rapidement, en toute transparence et avec l'objectif de parvenir à une solution mutuellement acceptable préservant la relation d'affaires.

Dans cette optique, il est difficile d'accepter l'existence d'un "facteur crainte" pour expliquer le petit nombre de plaintes.

→ Il faudrait envisager que l'absence de plainte découle d'un marché efficace, axé sur les clients et fonctionnant correctement, avec à la clé la disponibilité immédiate à l'achat de millions de produits sûrs et innovants dans des installations propres, agréables et modernes dans toute l'Europe et l'ajout de milliers de nouveaux produits à l'assortiment chaque année.

6) D'après votre expérience, quelles sont l'ampleur et la fréquence des PCD dans le secteur alimentaire? À quel stade de la relation commerciale se produisent-elles la plupart du temps et de quelle manière?

Au vu du si bon fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire (voir plus haut) et de l'interdépendance des acteurs de la chaîne d'approvisionnement, l'UGAL estime que l'ampleur du problème a été très exagérée au niveau décisionnel à Bruxelles. Si les PCD étaient aussi répandues que le suggère le livre vert, il serait impossible d'enregistrer chaque année autant de transactions sans le moindre problème.

Bon nombre d'accusations de PCD lancées contre le secteur du détail émanent du secteur agricole, ce qui est très surprenant lorsque l'on sait que les contacts directs entre ces deux secteurs sont minimes.

Les organisations membres de l'UGAL concluent généralement entre 0 et 2 % seulement de leurs transactions avec des agriculteurs, habituellement sur la base de relations à long terme durables et mutuellement profitables. Le niveau d'allégations infondées faites à Bruxelles ne représente donc pas la réalité sur le terrain.

Pratiques (voir aussi les réponses aux questions 21 et 22)

La Commission est bien consciente de l'existence de l'initiative volontaire visant à réduire le nombre déjà limité de pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Parmi les éléments de cette initiative, citons une liste de principes de bonnes pratiques ainsi qu'une liste non exhaustive de pratiques commerciales. **Ces pratiques citées en exemple peuvent être à la fois loyales ou déloyales en fonction de la façon dont elles sont utilisées.**

L'UGAL est signataire de ce document et approuve donc cette approche et ce document (3).

(3) Principes de bonnes pratiques pour les relations verticales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et cadre de mise en œuvre connexe

Rapport du Réseau européen de la concurrence

Au vu des effets avérés d'un comportement anticoncurrentiel pour les acteurs du marché ainsi que les consommateurs, une question plus pertinente serait l'existence d'un tel comportement anticoncurrentiel sur le marché. Le Rapport du Réseau européen de la concurrence sur l'application du droit de la concurrence et les activités de surveillance du marché par les autorités européennes de la concurrence dans le secteur alimentaire soulève des questions importantes à cet égard.

Il évoque notamment d'importantes questions liées aux accords horizontaux entre concurrents (à savoir la fixation des prix et le "partage de marché et de consommateurs" – ce dernier cas de figure couvrant les situations dans lesquelles des concurrents délimitent le marché et se le partagent) au niveau des secteurs de l'agriculture et de la fabrication dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

Les accords verticaux anticoncurrentiels et une conduite abusive d'opérateurs dominants (à savoir des clauses d'exclusivité, des obligations d'achat minimum, des ventes liées et le refus de fourniture) ont également été abordés en rapport avec ces mêmes secteurs.

- Le rapport du Réseau européen de la concurrence démontre que c'est dans les secteurs de l'agriculture et manufacturier que l'on constate le plus souvent un comportement anticoncurrentiel, particulièrement un comportement collusoire des opérateurs. Ce type de comportement anticoncurrentiel pose un risque bien plus grand pour l'intégrité et l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, ainsi qu'en termes de bien-être des consommateurs et devrait donc faire l'objet de toutes les attentions. C'est également le cas dans le secteur non alimentaire (voir la réponse à la question 7 ci-après).
- Les prétendues pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement sont nettement moins répandues que les infractions à la concurrence aux niveaux agricole et de la fabrication dans la chaîne d'approvisionnement (alimentaire).

7) Les PCD sont-elles aussi présentes dans le secteur du commerce de détail non alimentaire? Dans l'affirmative, veuillez fournir des exemples concrets.

Pour ne citer que quelques domaines non alimentaires, les membres de l'UGAL couvrent la distribution de textiles, d'équipement de sport, d'électronique et d'automobiles. Nous ne disposons pas d'informations significatives à propos de pratiques commerciales déloyales dans ces secteurs.

Ceci dit, des preuves empiriques indiquent que les groupements de détaillants indépendants de ces secteurs souffrent des pratiques commerciales de grands fabricants multinationaux en termes de disponibilité des produits, de refus de fourniture et d'imposition de quotas d'articles invendables et d'obstacles artificiels au stockage des produits les plus récents, par exemple les tout derniers appareils mobiles.

En ce qui concerne le contenu de la réponse à la question 6 à propos du comportement anticoncurrentiel entre fabricants de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, des affaires

récentes confirment que c'est aussi le cas au niveau des fabricants dans bon nombre de chaînes non alimentaires. Au vu de l'étendue du phénomène et du risque qu'il pose pour le bien-être des consommateurs, il faudrait se focaliser sur autre chose que des pratiques commerciales déloyales sporadiques.

8) Les PCD ont-elles une incidence négative notamment sur la capacité d'investissement et d'innovation de votre entreprise? Veuillez donner des exemples concrets et chiffrés dans la mesure du possible.

Comme expliqué plus haut, les pratiques commerciales déloyales ne constituent pas en réalité un problème significatif ou systémique dans la chaîne d'approvisionnement et **n'affectent donc pas la capacité de nos membres à investir et à innover.**

Si l'on en croit un rapport de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions sur l'état de l'Union de l'innovation 2011, les obstacles à l'innovation incluent notamment :

- l'accès au financement ;
- la protection et le renforcement de la valeur de la propriété intellectuelle ;
- les mécanismes de normalisation ; et
- le financement public.

Les pratiques commerciales déloyales ne sont pas mentionnées dans les études liées à l'innovation car on n'a jamais trouvé de preuve concrète d'une incidence négative de ces pratiques sur l'investissement et l'innovation à quelque niveau que ce soit de la chaîne d'approvisionnement.

9) Les PCD touchent-elles les consommateurs (par ex. en influençant le prix, le choix des produits ou l'innovation)? Veuillez donner des exemples concrets et chiffrés dans la mesure du possible.

Les négociations commerciales, notamment les négociations de prix destinées à obtenir les meilleures conditions pour son entreprise, présentent plusieurs avantages pour le consommateur, aussi bien d'un point de vue macro-économique que pratique.

Dans les débats publics, on confond souvent les pratiques commerciales déloyales avec les négociations commerciales. Parmi les questions suscitant une telle confusion, citons les achats communs, pourtant clairement avantageux pour les consommateurs. Ces achats communs ont en effet déjà été qualifiés de pratiques commerciales déloyales dans des communiqués émanant du secteur agricole (4).

(4) "Liste non exhaustive de pratiques commerciales et de conditions contractuelles potentiellement déloyales et abusives", Rencontre du 9 mars 2011 de la plateforme du HLF sur les pratiques contractuelles B2B, Marc Rosiers, Copa-Cogeca, Bruxelles (disponible en anglais [ici](#))

Les achats communs ne constituent pas une pratique commerciale déloyale

Les négociations, généralement sous la forme d'achats communs pour les sociétés représentées par l'UGAL, se traduisent par des économies importantes pour les détaillants indépendants. Lorsqu'ils appartiennent à une structure de "groupement", les détaillants indépendants bénéficient de clauses commerciales nettement plus favorables en obtenant des rabais de quantité. Ces gains résultent d'économies d'échelle au niveau des commandes, de la logistique, du marketing et d'un meilleur pouvoir de négociation grâce aux achats groupés.

En général, ce regroupement se traduit par des économies de l'ordre de 5 à 10 %. Rendus possibles par d'intenses négociations commerciales, ces accords d'achat ont des **effets positifs sur la sécurité de l'approvisionnement**, dans la mesure où les détaillants indépendants ont l'assurance de disposer en rayon de produits que les consommateurs peuvent acheter à leur guise.

Ces négociations sont aussi nécessaires pour permettre aux détaillants indépendants de rivaliser avec les grandes chaînes intégrées et de préserver la concurrence sur le marché de la vente, un aspect **clairement avantageux pour les consommateurs**.

Sur le marché de l'approvisionnement en amont, la concurrence est également encouragée car l'achat de gros volumes permet aux fournisseurs locaux, régionaux, nationaux et internationaux de participer aux négociations, ce qui peut avoir un impact positif sur les prix d'approvisionnement. Cet avantage tarifaire est ensuite répercuté sur les consommateurs. Si les achats communs ne sont pas utilisés, les détaillants indépendants ne sont bien souvent pas en mesure de traiter avec des fournisseurs nationaux ou internationaux.

Les achats communs renforcent également l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement, ce qui favorise l'innovation. Une chaîne d'approvisionnement plus efficace se traduit par des coûts de transaction inférieurs (tant au niveau de l'offre que de l'approvisionnement), une productivité renforcée et fournit un cadre d'investissement sur le long terme, bien souvent dans des innovations profitant aux consommateurs.

Malheureusement, dans le secteur alimentaire, le haut de la chaîne d'approvisionnement, le secteur agricole, reste extrêmement fragmenté et inefficace en comparaison avec d'autres niveaux de la chaîne d'approvisionnement. Faire correspondre l'approvisionnement et la demande en est d'autant plus difficile et cela réduit le fonctionnement optimal de la chaîne d'approvisionnement, en ce sens où cela requiert la participation de plus d'intermédiaires, d'où les chaînes d'approvisionnements sont plus longues et plus coûteuses.

→ La théorie économique (5) suggère que lorsque les achats communs renforcent l'efficacité (ce qui augmente la demande) ou fournissent un cadre approprié pour les investissements, on s'attend à ce qu'une telle efficacité profite aux clients finaux au travers d'une amélioration du rendement en aval. En pratique, cette affirmation est fondée, dans la mesure où les économies et autres gains d'efficacité répertoriés ci-dessus découlant d'achats communs, sont effectivement répercutés sur les consommateurs sous la forme de prix inférieurs, d'un plus grand choix de produits sur le marché et d'investissements dans des installations innovantes. Au vu de la concurrence acharnée qui règne sur le marché du

(5) OFT economic discussion paper, *The competitive effects of buyer power*, OFT 863 janvier 2007, para 4.7

commerce de détail, les groupements de détaillants indépendants, qui ont tous recours aux achats communs, n'ont pas d'autre choix que de répercuter ces économies sur les consommateurs.

- De telles efficacités sont particulièrement importantes dans le secteur agricole. Prenons-en pour preuve le rapport final du *Bundeskartellamt* (Office fédéral allemand de lutte contre les cartels) relatif à l'enquête sectorielle sur le lait en Allemagne qui aborde les effets positifs des coopérations entre laiteries et réclame ainsi, de façon indirecte, des changements structurels dans le secteur agricole. Plus d'avantages d'efficacités en découleraient et la compétitivité – particulièrement des plus petites laiteries – augmenterait considérablement (6).
- Dans ce contexte, il convient d'évoquer la résolution du Réseau européen de la concurrence (REC) du 21 décembre 2012, dans laquelle les autorités européennes de concurrence se prononcent contre des exceptions unilatérales aux règles de la concurrence (cartellisation) pour des groupements de producteurs agricoles. Ceci mettrait même en danger une nécessaire rationalisation et une augmentation de l'efficacité dans la production agricole. Dès lors, si même les autorités de la concurrence refusent une telle amélioration juridique en faveur de l'agriculture, alors toute intervention juridique unilatérale – un traitement de faveur en quelque sorte – dans la liberté contractuelle dans la chaîne d'approvisionnement ne peut être qu'un pas dans la mauvaise direction (7).

Partage des risques et innovation

Le livre vert dépeint le transfert de risque commercial sous un jour négatif. Cela ne devrait pas être le cas car le risque commercial est partagé entre toutes les relations commerciales dans tous les secteurs et chaînes d'approvisionnement.

Dans un contexte de commerce de détail, si un fabricant ne partage pas le risque commercial, le choix s'en trouve grandement diminué pour le consommateur. Ainsi, les détaillants hésiteront à stocker de nouveaux produits s'ils ne peuvent pas partager le risque de cette transaction avec le producteur du produit.

- **Si le partage de risque venait à être mis sur liste noire**, un détaillant devrait prendre des mesures pour stocker un important volume de produits qui pourraient finalement ne pas se vendre. Le stockage est onéreux et les détaillants disposent de capacités limitées à ce niveau. Dans cette optique, plutôt que de risquer d'encourir les pertes potentielles liées à la vente d'un nouveau produit, les détaillants seraient vraisemblablement contraints de vendre uniquement des produits qui ont déjà fait leurs preuves. Cela réduirait considérablement le nombre de nouveaux produits mis en rayon et limiterait le taux d'innovation des produits, réduisant en fin de compte le choix des consommateurs.

(6)

www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Stellungnahmen/2012_01_Sektoruntersuchung_Milch_Endbericht_final.pdf

(7) http://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/resolution_nca_en.pdf

10) Les PCD ont-elles une incidence sur les échanges transfrontaliers dans l'UE? Entraînent-elles un morcellement du marché unique? Dans l'affirmative, veuillez expliquer dans quelle mesure les PCD affectent la capacité de votre entreprise à réaliser des échanges transfrontaliers.

Les pratiques commerciales déloyales ne constituent **pas** un problème systémique de la chaîne d'approvisionnement et n'ont **aucun impact** sur les échanges transfrontaliers dans l'UE **ni** sur le fonctionnement du marché unique. Elles **n'ont pas d'incidence** sur les capacités d'échanges transfrontaliers des membres de l'UGAL.

La raison en est que les clauses de choix des lois déterminent explicitement le régime de droit contractuel d'application.

→ Les entreprises peuvent facilement établir des contrats transfrontaliers car le régime juridique des contrats dans l'UE et même au niveau international est entièrement développé sur la base du droit international privé, de la hiérarchie des normes juridiques, du règlement Rome 1 et du régime de Bruxelles. Au vu de ce contexte bien réglementé, il n'y a pas d'incidence sur les échanges transfrontières, dans la mesure où les parties de la transaction sont pleinement informées des règles juridictionnelles régissant un contrat donné. Le marché unique n'est pas fragmenté car les règles existantes permettent d'établir facilement des contrats transfrontaliers.

Ceci dit, **les restrictions territoriales de l'offre (qui constituent un obstacle au marché unique et pas une pratique commerciale) ont effectivement une incidence négative sur le marché unique** (voir question 22).

11) Les cadres nationaux réglementaires ou d'autorégulation en place permettent-ils de remédier suffisamment aux PCD dans certains États membres? Dans la négative, pour quelle raison?

L'UGAL estime que les mécanismes nationaux sont suffisants pour remédier aux problèmes rencontrés dans chaque État membre. Néanmoins, cela n'est pas toujours fait de la façon la plus appropriée qui soit (voir notre réponse à la question 15).

12) L'absence de cadre national spécifique réglementaire ou d'autorégulation pour lutter contre les PCD constitue-t-elle un problème dans les pays où celles-ci n'existent pas?

Les mécanismes nationaux se sont développés à la suite de problèmes spécifiques rencontrés dans un pays donné. Lorsqu'il n'existe aucun mécanisme national, c'est parce qu'il n'y a pas de preuve concrète de l'existence d'un problème national.

13) Les mesures visant à remédier aux PCD ont-elles un effet uniquement sur les marchés nationaux ou également sur les échanges commerciaux ou la prestation de services transfrontières? Dans l'affirmative, veuillez expliquer l'incidence sur la capacité de votre entreprise à réaliser des échanges transfrontières. Les différences entre les cadres nationaux réglementaires ou d'autorégulation en place entraînent-elles une fragmentation du marché intérieur?

Reportez-vous à la réponse à la question 10 plus haut.

14) Estimez-vous qu'il faudrait prendre de nouvelles mesures au niveau de l'UE?

Aucune nouvelle mesure n'est requise au niveau de l'UE.

Pour les motifs mentionnés plus haut dans ce document de réponse (notamment dans la réponse de l'UGAL à la question 10), les cadres nationaux existants n'empiètent pas sur les capacités d'échanges transfrontaliers, ce qui rendrait toute législation européenne injustifiée.

Quoi qu'il en soit, l'éventuel bien-fondé de nouvelles mesures dépendra des résultats de l'analyse d'impact actuellement en cours d'élaboration. Pour être valable, celle-ci doit pleinement envisager tous les aspects pertinents, y compris l'impact de nouvelles mesures i) sur les consommateurs en termes de prix et ii) sur l'utilisation du secteur du détail comme un tampon inflationniste.

15) Lorsqu'elle existe, la réglementation en matière de PCD a-t-elle une incidence favorable? Existe-il d'éventuels inconvénients/problèmes liés à l'introduction d'une réglementation en matière de PCD, comme la restriction injustifiée de la liberté contractuelle? Veuillez préciser.

Au vu des différences entre les chaînes d'approvisionnement, même au sein des secteurs alimentaire et non alimentaire, il n'est guère probable que l'on puisse trouver une solution "généraliste".

Une telle solution imposerait en effet très vraisemblablement des restrictions injustifiées à la liberté contractuelle.

Un règlement sur les PCD aura pour inconvénient probable de réduire l'efficacité des chaînes d'approvisionnement, ce qui aura des répercussions sur les prix, les marges et donc les investissements et l'innovation, et limitera en fin de compte les avantages et les choix pour les consommateurs (pour en savoir plus, reportez-vous à la question 25).

Sans compter qu'un tel règlement susciterait des déséquilibres concurrentiels, particulièrement s'il n'est pas appliqué de la même manière à tous les acteurs et à tous les biens du marché.

Problèmes nationaux de réglementation

France

En France, les relations commerciales sont doublement encadrées : les règles de transparence tarifaire (L. 441-1 à L. 441-7, Code de commerce) insufflent un certain formalisme dans la négociation commerciale afin de garantir la loyauté des transactions, tandis que certaines pratiques sont considérées comme restrictives (L. 442-1 à L. 442-10, Code de commerce).

Parmi ces pratiques, on trouve un article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce, relativement récent, qui reprend pour les relations interentreprises la formule du texte sanctionnant les clauses abusives dans les contrats conclus entre un professionnel et un consommateur (art. L. 132-1, code de la consommation) : "*Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers (...) de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties*".

Allemagne

Il existe déjà actuellement en Allemagne toute une série de restrictions à la liberté contractuelle, par exemple l'*AGB-Recht* allemand (le droit des conditions générales de vente), le droit allemand des cartels, de même que la pratique du *Bundeskartellamt* (Office fédéral allemand de lutte contre les cartels).

Certaines restrictions dépassent même en partie la volonté du législateur, pour ce qui est notamment de l'interdiction pour une entreprise en position dominante / pour une entreprise dont une autre est dépendante de réclamer des avantages particuliers injustifiés. En appliquant cette interdiction, les autorités semblent tendre vers une interprétation faisant que chaque clause ou élément des conditions du contrat doit faire l'objet d'une contrepartie concevable pour l'autre partie (par exemple certains éléments à déduire du montant de la transaction), tandis qu'une appréciation des clauses et éléments du contrat pris dans leur ensemble, indispensable d'un point de vue commercial, n'est apparemment pas acceptable. Il en résulte un manque de flexibilité lors des négociations commerciales et de la rédaction du contrat.

Dès lors, et par sécurité, il n'est pas rare que les parties au contrat négocient des termes du contrat qui ne soient optimaux pour aucune d'elles. Cette pratique des autorités allemandes de concurrence qui évaluent la valeur d'une contrepartie et ne se concentrent que très peu sur les intérêts commerciaux des parties aux contrats – voire uniquement et de façon unilatérale sur les intérêts du producteur – est particulièrement critiquable.

Italie

L'Italie a récemment adopté une loi qui exige des détaillants s'engageant dans des négociations pour des contrats de vente et d'achats de produits agricoles et alimentaires, de respecter un certain nombre d'obligations. Si celles-ci sont rompues, des amendes peuvent être imposées. L'adoption de cette loi a engendré de nombreux problèmes à travers la chaîne d'approvisionnement, notamment pour ce qui concerne la capacité pour les PME de financer le capital nécessaire pour être en conformité avec les règles strictes sur les délais de paiement. La loi italienne est un bon exemple de cadre national qui n'atteint pas ses objectifs. En effet, le but était de protéger les PME mais ses effets ont été néfastes pour ces mêmes entreprises. En outre, étant donné que cette loi ne s'applique qu'aux détaillants, elle crée de nouveaux

déséquilibres dans la chaîne d'approvisionnement et a un impact négatif sur la neutralité de la concurrence sur le marché.

16) Existe-t-il des divergences significatives dans le traitement juridique des PCD entre les États membres? Dans l'affirmative, ces divergences entravent-elles les échanges transfrontières? Veuillez donner des exemples concrets et quantifier les incidences dans la mesure du possible.

Même s'il existe des divergences significatives, elles n'entravent pas les échanges transfrontières, pour les raisons mentionnées dans la réponse à la question 10.

17) Dans le cas d'incidences négatives, dans quelle mesure une approche européenne commune du contrôle de l'application permettrait-elle de résoudre le problème?

Ne s'applique pas, au vu de la réponse à la question 16.

18) Les organes pertinents chargés du contrôle de l'application devraient-ils disposer de pouvoirs d'enquête, notamment le droit d'agir d'office, d'imposer des sanctions et d'accepter des plaintes anonymes?

L'UGAL **s'oppose** à l'octroi de pouvoirs d'enquête, notamment le droit d'agir d'office, d'imposer des sanctions et d'accepter des plaintes anonymes.

Il est clair que l'inspiration pour ces pouvoirs vient du droit de la concurrence et des pouvoirs des autorités de concurrence. Pour ce qui concerne le droit de la concurrence, le régime d'application repose sur des études économiques et une compréhension approfondie des impacts négatifs d'un comportement anticoncurrentiel sur la dynamique du marché, Cela peut justifier le suivi de certaines procédures par ces mêmes organismes spécifiques de mise en œuvre.

Aucune approche similaire, rigoureusement analytique, n'est adoptée en rapport avec les pratiques commerciales déloyales. Des pouvoirs d'application d'une telle ampleur sont dès lors inacceptables.

Ceci étant dit, une réglementation portant sur les pratiques commerciales déloyales devrait être inscrite dans le droit civil pour des raisons de cohérence juridique. Établir des organes chargés du contrôle de l'application et leur accorder des pouvoirs d'enquête, comme susmentionné, constituerait dès lors une intervention non justifiée dans les codes de procédure nationaux.

Plaintes anonymes

Les plaintes anonymes minent le principe juridique du droit à la défense.

En pratique, au vu des spécificités des contrats d'approvisionnement en termes de volumes, produits et prix impliqués, il est impossible de déposer une plainte anonyme. Le plaignant perd

son anonymat dès que les détails d'une plainte sont portés à la connaissance de l'entreprise qui fait l'objet de la plainte.

→ Les détails d'une plainte sont nécessaires pour i) juger de sa validité et ii) donner à la partie qui fait l'objet d'une plainte l'occasion d'y répondre, ce qui empêche les plaintes anonymes.

19) La liste ci-dessus énumère-t-elle les principales PCD? Existe-t-il d'autres types de PCD?

20) Une liste des PCD interdites pourrait-elle constituer un moyen efficace pour résoudre ce problème? Cette liste devrait-elle être régulièrement actualisée? Existe-t-il d'autres solutions possibles?

Cette liste n'est pas appropriée. Comme mentionné dans les réponses aux questions 1 et 6, toutes les parties prenantes de la chaîne d'approvisionnement (alimentaire) s'accordent à dire qu'il n'existe pas de pratique "déloyale" en soi. Il existe des pratiques commerciales, mais qui ne sont ni loyales ni déloyales. La question de loyauté ou déloyauté n'est pas liée à une pratique spécifique mais plutôt à la façon dont une pratique est mise en œuvre.

Les lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales (8) confirment la validité de cette approche. À l'instar de l'initiative multipartite d'associations de l'UE, les lignes directrices verticales mentionnent simplement l'existence de certaines pratiques, telles que les redevances d'accès payables d'avance (frais de listage) et les ventes liées. Ces pratiques sont toutefois présentées comme positives dans de nombreuses circonstances mais plus négatives (pour les distributeurs et les fournisseurs) lorsqu'elles sont utilisées dans d'autres circonstances.

Dans l'optique de cette approche généralement acceptée, **il est impossible d'adopter l'initiative proposée dans le livre vert, consistant à mettre des pratiques commerciales sur liste noire.**

→ La seule solution alternative à une liste noire est un large éventail de principes qui devraient être respectés lors de transactions. Une telle liste devrait être limitée à la formulation précise des principes de bonnes pratiques sur les relations commerciales verticales qui ont été convenus par des associations de la chaîne d'approvisionnement alimentaire dans le contexte du *High Level Forum* sur l'amélioration du fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

21) Pour chacune des PCD et pratiques loyales correspondantes énumérées ci-dessus, veuillez:

a) indiquer si vous approuvez ou non l'analyse de la Commission et, le cas échéant, fournir des éléments complémentaires;

b) expliquer si votre secteur est concerné par cette PCD;

c) expliquer si la pratique loyale correspondante pourrait s'appliquer de manière générale dans les différents secteurs;

d) expliquer si la PCD doit être interdite dans l'absolu ou être examinée au cas par cas.

Veillez vous reporter aux réponses aux questions 19 et 20 ci-dessus, où l'UGAL explique ses raisons pour s'opposer à l'élaboration d'une telle liste de pratiques.

La constitution d'une liste de pratiques considérées *ex ante* comme abusives afin d'assurer une certaine protection à la partie la plus faible, à l'instar d'une législation protectrice du consommateur, serait totalement en opposition avec la vie des affaires qui commande une certaine souplesse, et donc, *a fortiori*, un respect total de la liberté contractuelle de chacun. Une législation trop protectrice pourrait alors avoir un effet dommageable en réduisant cette flexibilité.

22) En ce qui concerne les restrictions territoriales de l'offre:

a) Selon vous, quelles sont les raisons d'efficacité objectives justifiant qu'un fournisseur n'approvisionne pas un client donné? Veuillez expliquer.

b) Quels sont les avantages et les inconvénients d'interdire les restrictions territoriales de l'offre (telles que décrites plus haut)? Quels effets pratiques aurait une telle interdiction sur la façon dont les entreprises établissent leurs systèmes de distribution en Europe?

Les restrictions territoriales de l'offre ne constituent pas une pratique commerciale mais plutôt des obstacles au marché unique.

Ces types de restrictions, ou toute autre mesure des fournisseurs ayant pour effet de cloisonner le marché unique ou de limiter les importations parallèles, entraînent une fragmentation superflue du marché intérieur, entravent les échanges transfrontières, se traduisent par des différences de prix considérables entre les États membres et limitent le choix des consommateurs.

Dans les relations B2B, l'UGAL ne voit aucun motif objectif d'efficacité qui justifierait le refus d'un fournisseur d'approvisionner un client d'un autre État membre, lorsqu'il a la capacité de le faire (dans le cas des multinationales, par exemple).

Des preuves empiriques permettent de conclure que de telles restrictions entraînent même des divergences au niveau des normes de qualité dans différents États membres pour un produit de la même marque.

Les restrictions territoriales de l'offre empêchent les organisations membres de l'UGAL de s'approvisionner efficacement en produits de qualité identique au meilleur prix sur le marché unique.

➔ L'interdiction des restrictions territoriales de l'offre et d'autres mesures ayant un effet équivalent permettrait aux membres de l'UGAL de bénéficier de programmes d'approvisionnement efficaces, qui leur assureraient d'obtenir au meilleur prix des produits de marque de qualité identique dans toute l'UE. Si l'on se base sur la théorie économique (voir question 9) qui affirme que les avantages de prix sont répercutés sur les consommateurs, les bénéfices d'une interdiction sont évidents.

23) Les pratiques loyales précitées pourraient-elles être intégrées dans un cadre à l'échelle de l'UE? Y aurait-il des inconvénients à une telle approche?

Veillez vous reporter aux réponses aux questions 19 et 20 ci-dessus, où l'UGAL explique ses raisons pour s'opposer à l'élaboration d'une liste noire de pratiques déloyales. Les mêmes motifs s'appliquent à l'élaboration d'une liste de pratiques loyales.

Le seul cadre qui devrait être promu au niveau de l'UE est d'ailleurs le cadre volontaire pour la mise en œuvre et l'application des principes de bonnes pratiques dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire, adopté par huit associations européennes, dont l'UGAL.

Cette initiative volontaire apporte déjà une solution très solide et crédible aux difficultés très limitées causées par des pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Conçu par des représentants de tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, ce cadre est adapté à leurs besoins et réalités d'entreprise et cherche à favoriser un changement de culture.

→ Cette initiative volontaire devrait avoir les moyens de se développer, de produire des résultats et d'être évaluée sur la base de ses objectifs. La Commission devrait reconnaître l'investissement important requis pour souscrire à ce cadre volontaire, encourager son développement et le promouvoir. On ne peut en effet pas attendre des entreprises qu'elles effectuent les investissements importants requis par le cadre volontaire si elles savent qu'une législation arrive.

24) Si vous estimez que d'autres mesures doivent être prises à l'échelle de l'UE, devraient-elles prendre la forme d'un instrument législatif contraignant? D'un instrument non-contraignant? D'une initiative d'autorégulation?

Comme expliqué plus haut, l'UGAL soutient l'autorégulation et le cadre volontaire déjà mis sur pied par des parties prenantes de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

25) Le présent livre vert est consacré aux PCD et à la loyauté dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire et non alimentaire. Estimez-vous qu'un point important a été omis ou n'a pas été assez mis en avant?

Avantages pour le consommateur

La question la plus sous-représentée est celle des avantages pour le consommateur dans la chaîne d'approvisionnement. Les chaînes d'approvisionnement actuelles sont efficaces et se caractérisent par des négociations tout aussi efficaces, destinées à assurer les meilleurs prix aux consommateurs.

Voilà pourquoi l'UGAL met en garde contre une législation européenne sur les pratiques commerciales déloyales, qui ne ferait que compliquer la situation actuelle sans l'améliorer.

Ce point de vue a été souligné par le Professeur Jules Stuyck, dans un avis juridique sur les PCD transmis au Parlement européen, qui a ainsi déclaré que *"on constate en effet une tension inhérente, voire une contradiction, entre les objectifs de la loi antitrust (concurrence libre et effective) et de la loi sur la concurrence déloyale [à savoir les pratiques commerciales déloyales] (concurrence loyale uniquement)"* (9).

La Commission elle-même, dans son réexamen du règlement 1/2003, doute toujours de la compatibilité doctrinale entre les pratiques commerciales déloyales et la politique de concurrence de l'UE. Elle s'interroge en particulier sur le risque de voir les pratiques commerciales déloyales entraîner une hausse des prix et des pertes globales en termes de bien-être des consommateurs (10).

Dans certaines juridictions extérieures à l'UE, les autorités de concurrence comprennent parfaitement le conflit inhérent entre les règles sur les pratiques commerciales déloyales et le droit de la concurrence. La réponse des autorités américaines à une étude de 2008 de l'*International Competition Network* sur l'abus de position de négociation dominante est particulièrement instructive à cet égard :

"L'ensemble de termes qui constituent un contrat entre les parties d'une relation verticale reflète l'accord des parties en ce qui concerne l'allocation efficace des droits et risques entre eux. Si le gouvernement estime qu'une disposition particulière constitue un "abus de position de négociation dominante" et ne peut donc pas être utilisée dans un contrat, les parties modifieront vraisemblablement d'autres dispositions du contrat, telles que le prix. Il peut en résulter un contrat moins efficace aux frais plus élevés, au détriment éventuel des deux parties. En fin de compte, les prix ajustés en fonction de la qualité pour le consommateur final auraient tendance à augmenter, un résultat à l'antithèse des objectifs de la politique de concurrence des États-Unis" (11).

L'autorité irlandaise de concurrence est parvenue à une conclusion très similaire dans sa réponse récente à une consultation portant sur une proposition de législation irlandaise sur les clauses contractuelles abusives dans la chaîne d'approvisionnement d'épicerie. Elle insiste en particulier sur le fait que des règles sur les pratiques commerciales déloyales entraîneraient une perte de flexibilité dans la chaîne d'approvisionnement et en fin de compte une perte en termes de bien-être des consommateurs (12).

Version originale anglaise – Bruxelles, le 25 avril 2013

(9) Parlement européen, Commission IMCO, *Briefing Paper on addressing unfair practices in business-to-business relations in the internal market* (Note d'information sur la lutte contre les pratiques déloyales dans les relations B2B sur le marché intérieur), p.16

(10) Commission européenne, *Staff Working Paper on the Report on the functioning of Regulation 1/2003* (Document de travail des services de la Commission sur le rapport sur le fonctionnement du règlement 1/2003), SEC(2009) 574 final, paragraphes 178-181

(11) International Competition Network, *Report on Abuse of Superior Bargaining Position*, 7^e conférence annuelle de l'ICN, Kyoto, Japon, 14-16 avril 2008, p.17

(12) *Submission by the Competition Authority to the Department of Jobs, Enterprise and Innovation's Consultation on a Code of Practice for Grocery Goods Undertakings*, Septembre 2011

L'Union des groupements de détaillants indépendants de l'Europe – UGAL – est l'association européenne, créée en 1963, qui rassemble les principaux groupements d'indépendants dans les secteurs alimentaire et non-alimentaire.

Les groupements représentés par l'UGAL sont des entreprises constituées au niveau du commerce de gros par des détaillants et artisans indépendants. Leur but est de fournir à leurs adhérents les meilleures conditions d'achat mais également d'apporter les moyens techniques et matériels ainsi que l'ensemble des services et compétences humaines nécessaires pour garantir aux détaillants, face à la concurrence dans une économie de marché, l'exploitation et le développement d'entreprises modernes de commerce et de distribution, dans le but de répondre effectivement aux attentes des consommateurs.

Pour ce faire, ces groupements recherchent la performance économique au travers de réseaux de points de vente, constitués des PME des indépendants travaillant le plus souvent sous enseigne commune.

L'UGAL représente plus de 300.000 détaillants indépendants, exploitant plus de 545.000 points de vente, ce qui représente un emploi total de plus de 5.000.000 personnes.

Plus d'informations relatives à l'UGAL à l'adresse www.ugal.eu