

Response to the Commission's Questionnaire for Stakeholders: review of the current regime for the assessment of horizontal cooperation agreements from ILEC, a French Association of industrialists

L'Institut de liaisons et d'études des industries de consommation est une association qui regroupe des fabricants de produits de grande consommation : 120 sociétés adhérentes appartenant à 80 groupes fabriquent et commercialisent des produits de marque de notoriété nationale et internationale. Elles réalisent un chiffre d'affaires équivalant à la moitié des achats de la grande distribution française. L'institut est le porte-parole de ses membres dans la relation industrie-commerce, et l'interlocuteur des pouvoirs publics sur le droit de la concurrence et la marque.

- 1. Please report any major problems raised by the application of the Horizontal Guidelines. Please indicate also the sector in which such problems were encountered and the type of solution found, if any, to address the problems and results obtained.**

1.1 Rappel des principes

L'article 81 du traité de Rome interdit les accords qui ont pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun. L'article 81.3 autorise la commission à exempter sous certaines conditions les accords qui bénéficient au marché ou favorisent l'innovation.

En novembre 2000, la commission a adopté le règlement N° 2658/2000, en application de l'article 81.3 du traité, et les lignes directrices applicables aux accords horizontaux. Ce règlement expire le 31 décembre 2010. Les lignes directrices ont pour objectif d'aider les entreprises à évaluer au cas par cas la compatibilité de leurs accords de coopération avec les règles de concurrence en fournissant un cadre analytique pour les types de coopération commerciale les plus courants.

L'accord horizontal est un accord ou une pratique concertée conclu entre des entreprises se situant au même niveau d'un marché. Le plus fréquemment, il s'agit d'une coopération entre concurrents, qui peut créer des problèmes de concurrence lorsqu'elle produit des effets négatifs sur les prix, la production, l'innovation, ou la diversité et la qualité des produits.

Il peut cependant avoir des effets positifs lorsqu'il constitue un moyen de partager les risques, de réaliser des économies de coûts, de mettre en commun un savoir faire, de lancer des innovations sur le marché.

Pour être considérés comme illégaux, les accords de coopération doivent affecter le marché en ayant des effets négatifs sur les prix, la production, l'innovation, la variété ou la qualité des produits. Ils peuvent aussi créer des fermetures du marché à certains intervenants.

Contreviennent ainsi aux règles de la concurrence les accords de coopération qui ont pour objet de restreindre la concurrence en fixant les prix, en limitant la production ou en répartissant les marchés ou la clientèle.

Les accords de coopération peuvent bénéficier d'exemption lorsque les conditions suivantes sont réunies :

- ils procurent des avantages économiques
- absence d' 'élimination de la concurrence

Les accords d'achat groupés sont souvent, selon les lignes directrices, conclu par de petites et moyennes entreprises afin de leur permettre d'acheter des quantités et d'obtenir des rabais similaires à ceux de leurs concurrents les plus gros. Ils sont donc supposés favorables à la concurrence.

1.2 Position de l'ILEC

L'ILEC est depuis longtemps concerné par la constitution des "eurocentrales", qui ont pour objet de négocier avec les fournisseurs en vue d'améliorer la distribution des produits.

Ces structures européennes, qui regroupent des distributeurs nationaux alliant leur puissance d'achat, portent potentiellement atteinte au libre jeu de la concurrence dans la communauté européenne.

Par le biais de l'AIM, dont l'ILEC est membre, notre institut a attiré l'attention de la Commission en de nombreuses occasions sur les risques d'atteinte à la concurrence que pouvaient constituer ces alliances européennes entre distributeurs. Nous avons mis en garde la commission contre les pratiques restrictives de ces centrales en mettant particulièrement l'accent sur la transparence entre concurrents, conséquence de leurs négociations commerciales communes à l'égard des fournisseurs.

L'objectif du règlement et des lignes directrices étaient de permettre à des entreprises de taille moyenne d'unir leur puissance ; cependant, ce sont surtout des entreprises importantes (les grands distributeurs) qui ont constitué ce type d'alliance. Plusieurs risques et conséquences méritent d'être soulignés :

1.2.1 L'échange d'informations : ces entreprises échangent entre elles des informations confidentielles sur les fournisseurs, en particulier quant à leur conditions générales de vente, les prix d'achat des marchandises. La comparaison, les discussions et accords sur des informations confidentielles comme les prix d'achat peut constituer une violation de l'article 81 du traité, en particulier lorsque ces échanges ne se traduisent pas par un achat effectif de marchandises auprès du fournisseur. De surcroît, elle crée un désavantage vis-à-vis du fournisseur dans le cadre des négociations nationales.

1.2.2 Le risque de déréférencement : en cas d'échec des négociations avec la centrale européenne, il existe un risque fort de déréférencement national par les membres de l'alliance. Il y a donc dans cette éventualité une présomption forte de lien direct de causalité entre les deux événements.

1.2.3 L'impact sur l'innovation : la pression exercée par la centrale européenne sur les marges, sans que soit forcément prévu la moindre contrepartie, peut avoir un impact négatif sur l'innovation et les investissements que le fournisseur réalise. Le regroupement des achats tend également à réduire le choix des produits pour les consommateurs, car sont ainsi exclus certains fabricants. Ces alliances peuvent également avoir un impact négatif sur les autres distributeurs qui ne sont pas membres et qui ne bénéficient pas d'une telle puissance d'achat. Ceux-ci sont donc placés dans une situation d'infériorité.

1.2.4 Le risque d'abus : le fait d'exiger des rabais supplémentaires ou sans contreparties peut être constitutif d'un abus de position dominante au sens de l'article 82 du Traité de Rome.

1.2.5 La concentration du secteur : alors que le secteur de la distribution est déjà de nature oligopolistique, ces accords accentuent cette concentration, et contribue à l'érosion de la compétition par les prix entre les membres de ces alliances. Ces alliances s'apparentent à des fusions dans leurs effets, en réduisant la concurrence entre les membres. Par ailleurs les distributeurs qui ne sont pas membres ont des difficultés à être compétitifs sur les prix face à de telles puissances d'achat.

1.2.6 l'absence d'effets bénéfiques pour le consommateur : les entreprises qui réalisent des économies d'échelle et parviennent à une baisse des coûts, en unissant leur puissance d'achat, ne répercutent pas forcément ces économies dans les prix de vente aux consommateurs. L'effet bénéfique pour les consommateurs reste à démontrer.

2. According to your experience, do you consider that parts of the text of the Horizontal Guidelines have become unsatisfactory in order to address issues inherent to the economic developments that have taken place at the national and European level? Please provide reasons for your response.

2.1 - Les lignes directrices ont été conçues pour répondre à l'objectif de développer des partenariats entre des entreprises de faible dimension, afin qu'elles puissent mettre en commun leurs moyens pour se développer. Pour autant, dans le secteur de la distribution, ce sont les entreprises ayant déjà une dimension nationale ou européenne conséquentes qui ont mis en commun leur puissance d'achat pour accroître un pouvoir de négociation déjà important.

La rédaction des futurs textes en matière d'accords horizontaux doit impérativement être envisagée en tenant compte de ce contexte.

2.2 – Des règles claires en matière d'échanges d'informations méritent d'être précisées par la Commission, en particulier en ce qui concerne les prix et les conditions générales de vente des fournisseurs, qui sont partagées par les membres de ces alliances européennes et sont donc potentiellement utilisées dans le cadre des négociations locales.

2.3 – Les lignes directrices indiquent que le seuil de 15% de parts de marché doit être retenu pour examiner si ces alliances ont un impact négatifs sur le marché. Or, les conséquences négatives pour les fournisseurs et les consommateurs peuvent également résulter d'accords européens situés en deçà du seuil. Il conviendrait à minima d'abaisser ce seuil, voire de le supprimer et par conséquent de vérifier, pour tout accord, que celui-ci ne contrevient pas aux dispositions de l'article 81 du Traité de Rome.