



**CONSULTATION SUR LE RÉEXAMEN DU RÉGIME DE L'UE
APPLICABLE AU SECTEUR DES FRUITS ET LÉGUMES**

6 septembre 2012

Union des Groupements de Détaillants indépendants de l'Europe A.I.S.B.L.

Avenue des Gaulois, 3 boîte 3 Tél. : + 32 (0)2 732 46 60

B – 1040 BRUXELLES

Fax : + 32 (0)2 735 86 23

info@ugal.eu

www.ugal.eu

Numéro d'identification dans le Registre de transparence : 034546859-02

L'UGAL, qui représente les groupements de détaillants indépendants au niveau européen, est d'avis que le document de consultation sur le réexamen du régime de l'UE applicable au secteur des fruits et légumes comporte plusieurs inexactitudes et déclarations trompeuses.

L'élaboration d'une solide politique européenne des fruits et légumes ne peut pas reposer sur des déclarations émotives et subjectives, sans réel fondement.

Ces préoccupations sont développées plus en détail dans cette réponse à la consultation.

Contexte : lutte contre les idées fausses

Le chapitre de la consultation publique portant sur le "contexte" parle du "*déséquilibre persistant du pouvoir de négociation entre les producteurs de fruits et légumes et le secteur de la distribution*".

Aucun fait ne vient étayer cette perception négative disproportionnée du secteur du détail / de la distribution présentée dans le document de consultation.

Premièrement, le récent rapport 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 (le "rapport du REC") (1) insiste sur le fait que les pratiques liées au déséquilibre du pouvoir de négociation constituent un problème "*qui a été identifié à tous les niveaux de la chaîne*" (2).

Deuxièmement, comme l'indique le rapport du REC (3), le secteur du détail a connu nettement moins de cas d'infraction au droit de la concurrence que d'autres niveaux de la chaîne d'approvisionnement (deux procédures liées aux fruits et légumes au niveau du secteur du détail contre dix à d'autres niveaux de la chaîne d'approvisionnement, essentiellement dans la production).

Troisièmement, le rapport du REC (4) précise également que les détaillants n'ont que très peu d'interactions directes avec le secteur de la production primaire / agricole. D'après les chiffres communiqués par les organisations membres de l'UGAL, moins de 8 % de toutes les transactions de la chaîne d'approvisionnement alimentaire se produisent entre agriculteurs et détaillants.

On peut donc en conclure naturellement que 92 % des transactions des agriculteurs impliquent d'autres partenaires de la chaîne d'approvisionnement. C'est pourtant le secteur de la "distribution" qui est sans arrêt pointé du doigt pour le déséquilibre du pouvoir de négociation dans ce document de consultation.

Au vu du contenu des recherches factuelles approfondies menées par le réseau européen de la concurrence (REC), l'UGAL remet en question le besoin et le bien-fondé de présenter le secteur du détail comme le principal acteur le plus problématique pour les producteurs de fruits et légumes.

Petite taille de nombreuses organisations de producteurs (OP)

La consultation publique affirme que "*les petites OP ont un pouvoir de négociation très limité par rapport aux chaînes de distribution ou aux entreprises de transformation*".

(1) Voir paragraphe 26 du rapport du REC

(2) Traduction libre de l'UGAL, le rapport n'existant pas encore en français

(3) Voir paragraphes 134-139 du rapport du REC

(4) Voir paragraphe 2 du rapport du REC

Les détaillants indépendants se retrouvent dans une position largement similaire à celle des petites OP lorsqu'ils doivent rivaliser avec de grandes chaînes de détaillants intégrés ou conclure des contrats avec des partenaires de la chaîne d'approvisionnement.

Les PME / détaillants indépendants de l'UE s'organisent dès lors en groupements de détaillants indépendants. L'adhésion à un tel "groupement" constitue en effet pour ces détaillants une façon de pleinement concrétiser leur potentiel et ce modèle d'entreprise leur permet de rivaliser avec les grandes chaînes intégrées. Le fait de rejoindre un groupement leur permet de réaliser des économies d'échelle dans le cadre de l'achat de biens de consommation mais aussi lors de l'achat de services énergétiques, publicitaires, financiers, de télécommunication et de formation, entre autres.

Ce modèle d'entreprise durable permet non seulement aux PME / détaillants indépendants de prospérer mais aussi de promouvoir une croissance sur le long terme en aidant les membres du groupement à i) accroître la valeur de leur propre activité et ii) améliorer les performances économiques de leurs magasins. De surcroît, les membres s'impliquent activement dans le travail du groupement proprement dit.

De telles actions positives garantissent qu'un détaillant indépendant membre d'un tel groupement peut apporter une contribution durable à l'économie locale, favorisant ainsi la stabilité économique à plus grande échelle. L'adhésion à une structure de groupement plus importante assure par ailleurs une contribution à long terme à l'ensemble de l'économie européenne, notamment au travers de l'utilisation de la fonction de commerce de gros de ce groupement.

La structure de groupement profite en fin de compte aux consommateurs en garantissant un marché plus diversifié, durable et compétitif. Les consommateurs en deviennent ainsi les premiers bénéficiaires, dans la mesure où un marché plus diversifié, durable et compétitif facilite leur choix, répond à leurs attentes et entraîne une baisse des prix à la consommation.

Outre leurs avantages pour les consommateurs, les groupements de détaillants indépendants favorisent également l'esprit d'entreprise. Vu que ce sont des détaillants entrepreneurs qui constituent un groupement, les niveaux de service à la clientèle sont extrêmement élevés en point de vente. Un détaillant indépendant veut en effet toujours ce qu'il y a de mieux pour son activité.

Les groupements de détaillants indépendants et leurs membres croient à l'importance d'une "touche locale". D'après eux, le bien-être du groupement et de ses membres peut en effet favoriser le développement local / régional, notamment au travers de l'instauration de relations privilégiées avec des producteurs locaux ou régionaux ou de fournisseurs de services, au bénéfice de l'économie locale / régionale.

"Mêmes droits, mêmes obligations"

Les arguments en faveur du modèle d'entreprise de groupement, exposés précédemment, sont tout aussi pertinents pour les organisations de producteurs. La maxime "mêmes droits, mêmes obligations" devrait dès lors s'appliquer.

L'UGAL est d'avis que des organisations de producteurs doivent respecter les mêmes règles que les groupements de détaillants indépendants.

Manque de gestion professionnelle

La consultation publique souligne l'existence d'un "*contraste important entre le niveau de connaissances professionnelles et d'éducation des gérants des chaînes de distribution et celui des organisations de producteurs*".

Si les organisations de producteurs développaient davantage leurs structures, comme l'ont fait les groupements de détaillants indépendants (voir plus haut), cette supposée inadéquation des compétences disparaîtrait vraisemblablement. L'expérience des groupements de détaillants indépendants démontre que la structure de groupement donne accès à un important réseau de soutien facilitant l'échange d'aide, de bonnes pratiques et de conseils, dans le respect de toutes les lois applicables. Un tel réseau est particulièrement utile en période de crise économique.

Répartition inégale de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne d'approvisionnement en fruits et légumes : l'effet de la concentration

Valeur ajoutée

La consultation publique soulève la question de la valeur ajoutée dans la chaîne d'approvisionnement, qui connaît une augmentation "*dans les secteurs en aval de la chaîne, essentiellement dans l'industrie de la transformation et dans le secteur de la distribution. Cette tendance a été favorisée par la concentration accrue en aval de la chaîne d'approvisionnement, en particulier au niveau du commerce de détail.*"

La fragmentation du secteur agricole est fréquemment mentionnée dans le rapport du REC comme étant l'une des principales faiblesses de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Plus de concentration dans cette partie de la chaîne mènerait vraisemblablement à une plus grande efficacité, à plus de compétitivité, à une valeur ajoutée accrue et, dès lors, à l'innovation.

Caractéristique essentielle d'un marché concurrentiel et efficace, l'innovation est notamment assurée par la création d'une valeur ajoutée aux différents niveaux de la chaîne d'approvisionnement. L'innovation peut alors, à son tour, augmenter la valeur du produit.

L'UGAL s'oppose à une redistribution de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne d'approvisionnement en fruits et légumes, dans la mesure où elle pourrait empêcher toute nouvelle innovation à des niveaux spécifiques de la chaîne d'approvisionnement.

Plutôt que de parler d'une répartition inégale de la valeur le long de la chaîne d'approvisionnement, il vaudrait mieux focaliser le débat sur la façon de créer de la valeur ajoutée au niveau de la production. Des organisations de producteurs efficaces, se conformant aux mêmes règles et obligations que les groupements de détaillants indépendants, devraient contribuer à la création de valeur dans la chaîne d'approvisionnement en fruits et légumes.

Concentration

Il est trompeur d'imputer à la concentration du marché du détail la principale responsabilité du déséquilibre du pouvoir de négociation dans la chaîne d'approvisionnement en fruits et légumes. Au contraire, le rapport du REC identifie à plusieurs reprises le morcellement et le manque de compétitivité du secteur agricole comme étant les causes principales de l'inefficacité et de l'augmentation des prix dans la chaîne

d'approvisionnement (5). À cause de cette fragmentation, il est plus difficile pour les autres acteurs de la chaîne de traiter efficacement avec le secteur de la production.

Le rapport factuel du REC identifie le morcellement et le manque de compétitivité du secteur agricole comme les principales causes de l'inefficacité et de l'augmentation des prix dans la chaîne d'approvisionnement, pas la concentration du marché au niveau du secteur du détail. Cette consultation publique devrait dès lors refléter les conclusions du rapport du REC à ce sujet. La concentration du marché du détail ne devrait donc pas être dépeinte sous un jour radicalement différent, comme c'est le cas dans le document de consultation actuel.

Pouvoir de négociation

La consultation publique fait fréquemment référence au pouvoir de négociation. Celui-ci a également été abordé dans un certain nombre de paragraphes du rapport du REC, notamment dans le chapitre 4.6. Le rapport du REC fait ainsi remarquer que *"le solide pouvoir de négociation des détaillants peut avoir un effet positif sur le bien-être des consommateurs"*.

Il ne s'agit pas là d'un point de vue isolé. L'idée qu'une négociation efficace se traduit par les meilleurs prix pour les consommateurs est en effet généralement acceptée. C'est l'un des éléments fondamentaux du droit européen de la concurrence.

Cette opinion est soutenue par la réponse des autorités américaines à une étude de 2008 de l'*International Competition Network* sur l'abus de position de négociation dominante, qui établit ce qui suit :

"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" (6) (7).

L'autorité irlandaise de la concurrence est parvenue à une conclusion 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 qu'une limitation du pouvoir de négociation entraînerait une perte de flexibilité dans la chaîne d'approvisionnement et en fin de compte une perte en termes de bien-être des consommateurs (8).

Il ne s'agit pas là d'un point de vue isolé. L'idée qu'une négociation efficace se traduit par les meilleurs prix pour les consommateurs est en effet généralement acceptée. C'est l'un des éléments fondamentaux du droit européen de la concurrence.

(5) Voir, entre autres, le paragraphe 38 du rapport du REC

(6) 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

(7) Traduction libre de l'UGAL, le rapport n'existant pas encore en français

(8) Réponse de l'autorité de la concurrence à une consultation du ministère de l'entreprise, de l'emploi et de l'innovation sur un *Code of Practice for Grocery Goods Undertakings*, septembre 2011