



Avis n° 90-A-03 du 16 Janvier 1990
relatif à des pratiques commerciales dénoncées par le syndicat des embouteilleurs de France

Le Conseil de la concurrence,

Vu la lettre enregistrée le 17 juin 1988 sous le numéro C 189 par laquelle le syndicat des embouteilleurs de France demande l'avis du Conseil sur différentes pratiques commerciales de certains distributeurs;

Vu l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, modifiée, ensemble le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986, modifié, pris pour son application;

Le rapporteur, le rapporteur général et le commissaire du Gouvernement entendus;

Est d'avis de répondre à la question posée dans le sens des observations qui suivent;

1. La profession des embouteilleurs regroupe entre 2 500 et 3 000 entreprises; ces entreprises procèdent à l'embouteillage des vins et à leur commercialisation, le plus souvent sous marques commerciales. Leur clientèle est constituée de grossistes ou demi-grossistes revendeurs, de points de vente de détail dans lesquels les produits sont consommés sur place, café, hôtels et restaurants (circuit dit C.H.R.), de points de vente effectuant de la 'vente à emporter', hypermarchés, supermarchés et commerces de proximité; ces derniers points de vente sont indépendants ou affiliés à des chaînes ou groupements, franchises, ou à forme coopérative ou succursaliste.

Le syndicat fait remarquer qu'il est de tradition dans le métier des vins que les embouteilleurs commercialisant les produits sous marques commerciales offrent différentes prestations à leurs clients; tant dans le circuit alimentaire que dans le circuit C.H.R., elles se traduisent par des opérations de 'peinture d'enseignes comportant une publicité pour les marques commerciales, de pignons ou financement de lambrequins comportant les mêmes marques commerciales'. Le syndicat fait également observer que les prestations apportées résultent 'en général' de contrats verbaux; elles sont proposées dans l'intérêt conjoint du fournisseur et du client et portent 'sur des sommes d'un montant limité en proportion du chiffre d'affaires. Les travaux de peinture peuvent être effectués soit par du personnel spécialisé propre à l'entreprise commercialisant des vins, soit en recourant aux services d'entreprises de peinture ou d'artisans peintres'.

Au regard de cette situation passée, le syndicat des embouteilleurs souligne que, désormais, les demandes des clients, en particulier 'sur des travaux de peinture sans rapport avec l'intérêt commun; peinture de locaux privatifs occupés par le responsable du point de vente, travaux de ravalement ou de peinture intérieur des locaux commerciaux; ces demandes de travaux sont assorties fréquemment de l'interdiction de toute publicité sur les marques commerciales de l'embouteilleur distributeur; ces demandes de travaux sont de plus en plus souvent sans aucune mesure avec le chiffre d'affaires réalisé ou simplement escompté avec le point de vente'. L'auteur de la demande d'avis souligne que le refus de répondre favorablement à de

telles sollicitations peut entraîner le 'déréférencement' total ou partiel des produits de l'embouteilleur distributeur dans le point de vente.

2. Le syndicat des embouteilleurs voit dans les pratiques actuelles ci-dessus présentées des sources de distorsion de concurrence. Ces pratiques appellent de sa part les questions ci-dessous reproduites:

'1. Dans le cas de fourniture de prestations de cette nature, y-a-t-il obligation de facturation, problème qui se pose en particulier compte tenu des incidences fiscales (T.V.A., taxe professionnelle, etc.) et de l'article 31 de l'ordonnance?

'2. Une entreprise acceptant de fournir à ses clients des prestations de cette nature a-t-elle l'obligation de le faire figurer, en précisant les limites, dans ses conditions générales de vente? (art. 33, alinéa 1).

'3. Compte tenu des deux questions précédentes, est-il licite, pour un embouteilleur, de fournir des prestations de cette nature avec son personnel propre ou est-il nécessaire de recourir aux services d'entreprises spécialisées ou d'artisans extérieures? En cas de possibilité de fournir ses prestations avec son personnel spécialisé, quelles règles de facturation doit respecter l'entreprise, si facturation il y a?

'4. La fourniture de prestations de cette nature peut-elle se faire en dehors d'une convention écrite (art. 33, alinéa 3)?

'5. De telles pratiques ne doivent-elles pas être considérées comme des achats liés, réciproques de l'intérêt édicté par l'article 36, alinéa 3?

'6. Des demandes telles que celles qui viennent d'être précisées ne sont-elles pas en contradiction avec les prescriptions de l'article 36 comme excessives et dépassant les limites de l'acceptable?

'Selon quels critères peut-on apprécier le caractère raisonnable de la proportionnalité entre la prestation fournie et le chiffre d'affaires réalisé avec le point de vente?

'Egalement, en cas d'absence d'impact publicitaire pour le fournisseur de la prestation (publicité à ses marques), peut-on considérer que la notion d'"intérêt réciproque" est maintenue pour des prestations en peinture et dans quelles conditions?'

3. Les articles 31 à 36 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 codifient en particulier les relations commerciales devant prévaloir entre fournisseurs et distributeurs; ils prohibent différentes pratiques commerciales.

L'article 31 dispose ainsi que tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation. De même, l'article 33 dispose que tout producteur, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout revendeur qui en fait la demande son barème de prix et ses conditions de règlement et, le cas échéant, les rabais et ristournes. Il prévoit également que les conditions dans lesquelles un distributeur se fait rémunérer par ces fournisseurs, en contrepartie de services spécifiques, doivent être écrites. Pour une part encore, l'article 36, alinéa 3, de l'ordonnance prohibe les clauses de ventes liées. En effet, engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait,

par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan, de subordonner la vente d'un produit ou la prestation d'un service soit à l'achat concomitant d'autres produits, soit à l'achat d'une quantité imposée, soit à la prestation d'un autre service.

4. En premier lieu, les différentes questions posées par le syndicat des embouteilleurs de France ont trait à l'interprétation des conditions d'application des dispositions des articles 31 à 36 de l'ordonnance du 1er décembre 1986. En tant que telles, ces questions n'entrent pas dans le champ de compétence du conseil et relèvent de la seule appréciation des tribunaux judiciaires.

En second lieu, si le demandeur sollicite également l'avis du conseil sur les conditions dans lesquelles les prétentions des différents distributeurs pourraient relever de l'article 8, alinéa 2, de l'ordonnance susmentionnée, il importerait de relever que, d'une part, seule une minorité d'embouteilleurs, et parmi les plus importants, seraient soumis aux sollicitations dont il s'agit et que, d'autre part, les exemples donnés suggèrent que ces sollicitations seraient le fait des distributeurs de taille modeste. Dans ces conditions, et au vu des pièces du dossier, il n'apparaît pas qu'elles soient nécessairement, voire fréquemment, liées à une situation de dépendance économique dans laquelle se trouveraient les embouteilleurs et dont les distributeurs abuseraient. En tout état de cause, ces questions ne pourraient être utilement examinées qu'à propos de cas d'espèce.

Délibéré en section sur le rapport de M. André-Paul Weber dans sa séance du 16 janvier 1990, où siégeaient:

MM. Béteille, vice-président, président, MM. Bon, Fries, Mmes Lorenceau, Hagelsteen et M. Schmidt, membres.

Le rapporteur général,
F. Jenny

Le vice-président, président la séance,
R. Béteille