

Une forte croissance des investissements financiers

par Fabien Maury

En 1999, d'après les tableaux des opérations financières, les financements destinés aux entreprises (leur financement « externe ») ont fortement progressé, non seulement grâce au recours au marché financier, mais ce qui est plus nouveau par une demande accrue de crédits bancaires. Pour autant, l'utilisation de cet argent n'augure rien de bon pour l'évolution future des salaires et de l'emploi.

Dynamisme du financement par le marché financier

Le financement par recours aux marchés financiers (tableau 1) est demeuré dynamique, particulièrement par l'émission d'obligations.

Les entreprises ont été sans doute incitées à ne plus retarder leurs émissions obligataires en raison de la remontée des rendements obligataires (augmentation des taux d'intérêt à long terme intervenue tout au long de l'année dernière).

Par contre, les émissions d'actions sont en recul par rapport à 1998 malgré la très forte hausse des marchés boursiers. En effet, contrairement aux années précédentes, les entreprises ont donné la priorité à des programmes de rachats d'actions (les rachats d'action ont été libéralisés par la loi du 2 juillet 1998) au détriment des augmentations de capital.

Vive accélération du recours au crédit bancaire.

C'est le recours des entreprises aux crédits qui s'est accéléré (tableau 1), et particulièrement le recours aux crédits alloués par les institutions financières.

Cette évolution est encore plus marquée pour les crédits à long terme (les crédits à court terme, essentielle-



Le grand patronat dénonce le « coût du travail », mais il n'hésite pas à accroître l'endettement des entreprises malgré la remontée des taux d'intérêt.

ment de trésorerie, progressent moins vite car les entreprises ont disposé d'une situation de trésorerie relativement favorable).

Dans ces conditions, le taux d'endettement des entreprises s'est redressé (104,9% en 1999 après 101,8% en 1998) pour retrouver son niveau des années quatre-vingt tout en restant inférieur au pic de 1992.

Recours au crédit pour financer les opérations de fusions et d'acquisitions

Nous pouvons trouver plusieurs explications à ce recours accru aux crédits de la part des entreprises :

D'une part, face à une demande plus importante que les années précédentes, les changements liés au passage à l'euro et à l'an 2000 et aussi à un retard d'investissement, les entreprises ont plus investi. L'investissement productif aurait cru de près de 6% en 1999 pour atteindre 830 milliards de francs.

D'autre part, les entreprises ont continué de bénéficier de conditions de financement relativement plus

favorable que les années précédentes même si les taux d'intérêt ont recommencé à augmenter à partir du milieu de l'année.

Enfin et surtout, les entreprises ont pratiqué de très importants investissements financiers (voir tableau 2). Ceux-ci ont explosé (+193%) car ils ont été tiré par l'ampleur des opérations de rapprochement entre groupes français et entre groupes français et étrangers (Hoechst et Rhône Poulenc, Renault et Nissan, Total et Pétrofinas, Total et Elf,...). Pour financer ces opérations très coûteuses les entreprises ont fait appel massivement aux crédits bancaires ainsi qu'à l'émission de titres de dettes (obligation) sur les marchés.

Ces opérations financières ont donné lieu à d'importantes sorties de capitaux

Notons, ce qui n'apparaît pas dans les tableaux, que ces prises de participations se sont notamment traduites par un flux d'acquisitions d'actions étrangères par les entreprises françaises particulièrement élevé

Tableau 1 : Financement externe

En milliards de francs	1995	1996	1997	1998 ¹	1999 ²	99/98
Financement sur le marché financier	193	328	296	337	406	+20.5%
*Titres hors actions	-28	35	-19	9	198	*22
Dont obligations	5	24	45	72	131	+81%
*Actions et OPCVM	221	292	316	328	208	-36%
Dont Actions cotées	65	40	232	192	117	-39%
Financement par le recours au crédit	217	131	139	149	262	+76%
Crédits à court terme	82	17	107	68	78	+15%
Dont crédits des institutions financières	56	-44	46	-15	39	ns
Crédits à long terme	134	109	34	85	178	+109%
Dont crédits institutions financières	41	-16	-21	64	172	+169%
Intérêts courus non échus sur les crédits	1	5	-2	-5	5	ns
Total des financements externes	410	458	436	485	667	+37.5%

Sources : Banque de France, Sesof-TOF 1999
1 semi-définitifs ; 2 provisoires

Tableau 2 : Investissements financiers

En milliards de francs	1995	1996	1997	1998 ¹	1999 ²	99/98
Titres hors actions	70	-30	-107	-82	84	ns
Dont obligations	31	113	-31	-84	39	ns
Actions et titres d'OPCVM	103	186	153	284	509	+79%
Dont actions	97	115	176	250	393	+57%
Dont OPCVM	6	71	-24	34	116	+241%
Total des investissements financiers	174	156	46	202	593	+193%

Sources : Banque de France, Sesof-TOF 1999
1 semi-définitifs ; 2 provisoires.

Dassault Aviation : un printemps bien gagné

par Pascal Borelly

Au delà de l'énumération des acquis, le succès des salariés de Dassault au terme de plus de onze semaines de lutte mérite un temps de réflexion. Comment expliquer que cette lutte se soit développée dans le secteur privé, souvent présenté comme plus calme que le secteur public ? Qu'elle ait

affecté une entreprise de pointe, ait connu une telle durée, un tel enracinement dans toutes les catégories de salariés comme chez les jeunes ? Il serait certainement superficiel de n'y voir qu'un classique conflit du travail.

Le reproche fait à l'entreprise par ses salariés dépassait grandement la

(382 milliards de francs en 1999 soit 2,5 fois plus qu'en 1998).

Parallèlement les non-résidents ont intensifié leurs achats de titres de sociétés françaises (311 milliards de francs, soit +67%, dont 258 milliards dans des sociétés cotées, soit +102%). De fait, le poids des non-résidents dans la capitalisation boursière de Paris a augmenté (32,9% après 32.1%).

Ces évolutions sont inquiétantes pour l'avenir. En effet, les entreprises se sont endettées pour mener à bien leurs opérations financières, sans que cela corresponde à un développement équivalent de leur production réelle et de leurs ressources humaines. Or, désormais, elles devront faire face à des conditions de financement moins favorables en raison de la remontée des taux d'intérêt à court, moyen et long terme. Cela signifie que, pour faire face à l'augmentation de leurs charges financières et des exigences de rentabilité de leurs actionnaires, les entreprises devront multiplier les placements financiers pour dégager des revenus financiers. Cela se fera au détriment de l'emploi, des salaires et des qualifications. ■

revendication salariale. Ils ont dénoncé une approche essentiellement financière à court terme de son développement, entraînant la perte de la moitié des effectifs en quinze ans et la réduction de 18% du pouvoir d'achat en dix-huit ans. Ils ont fait le lien entre l'explosion des placements financiers et celle de la productivité du travail.

18 années de politique contre les salaires et l'emploi

Ainsi, en moins de 20 ans, les augmentations générales comparées à l'indice INSEE accusent un retard de 27 points. Soit une perte nette de pouvoir d'achat de près de 18 %. On constate des pertes également sur les autres entreprises du secteur aéronautique (voir tableau 1). Pour les salariés, la revendication d'une augmentation de 1 500 F des salaires mensuels s'avérait plus que légitime.

Ils avaient conscience de cette dévalorisation de toutes celles et tous ceux qui, par leur travail, sont à l'origine du prestige de Dassault Aviation. « *Nous faisons le Rafale et nous sommes payés comme si nous faisons des casseroles* », disait un jeune gréviste à au journaliste de *l'Humanité* au cours d'un reportage.

Il est remarquable que Boeing ait connu récemment le même type de conflit. Comme le soulignait J-P. Casamayou : dans un éditorial d'*Air et Cosmos* du 31 Mars dernier « *Le malaise est plus profond. Au-delà des revendications salariales, c'est aussi la stratégie du numéro un mondial de l'aéronautique dont se défient les*

Quand la lutte paye...

Pour tout le personnel non cadre (6 000 personnes sur 8 800) : des augmentations générales qui vont de 250 F à 1 200 F pour les jeunes. Des augmentations individuelles de 1,5 %. Pour le personnel cadre : des augmentations individuelles de 3,5 %;

RTT

Le passage de 37 heures à 35 heures 30 mn se fera sous la forme de l'attribution de 9 jours de congés supplémentaires.

Départs anticipés

Pour le personnel non cadre : mise en place d'un congé de fin de carrière à partir de 58 ans. Mise à l'étude d'un système de départs anticipés du type de celui de l'automobile.

Démocratie

Païement des heures de grève du 3 avril au 11 mai.

Mise en place des réunions de droit d'expression par groupe de 20 ou 30 personnes ■

cadres. Une stratégie qui, d'après eux privilégie une approche financière à court terme au détriment d'une vision à long terme... En résumé ils reprochent à la direction de vouloir transformer le constructeur d'avions en une "company" ordinaire.

Au-delà des intérêts catégoriels

Mais en même temps, quand un conflit comme celui des « Dassault » prend une telle force, s'inscrit dans la

durée, atteint un tel enracinement notamment dans la jeunesse, c'est que le mal est plus profond. On retrouve à bien y réfléchir les mêmes exigences de prise en compte du facteur humain que dans les mouvements des hospitaliers et des enseignants ou encore des convoyeurs de fonds.

Posé ainsi, le problème dépasse de loin ce qu'il est coutume d'appeler hâtivement « la défense d'intérêts catégoriels ». Fonder une économie sur des principes inégalitaires se révèle suicidaire.

Aujourd'hui, l'engagement nécessairement croissant de toute la personnalité dans le processus de travail, rend plus difficile de distinguer ce qui est de l'ordre de la revendication et ce qui relève du souci de la défense de l'entreprise.

Plus le travail se complexifie, plus l'intervention humaine est importante. Oublier que ce sont les individus avec leurs qualités physiques et intellectuelles qui mettent en œuvre ce qu'on appelle les technologies nouvelles conduit à de graves déboires.

Un géant comme Boeing est en train d'en faire la démonstration. La part de la précarité, une culture qui ne cesse de présenter les travailleurs comme des coût à supprimer, la soif de retour toujours plus rapide sur investissement provoquent la démotivation des salariés, une recherche industrielle faite à la hâte, et donc des malfaçons d'autant plus dangereuses quand il s'agit d'avions. Les pertes de parts de marché de la firme américaine montrent que sa fiabilité commence à être atteinte. Pas facile dans ces conditions de se prétendre toujours concurrentiel !



L'activité de Dassault Aviation devient aujourd'hui majoritairement civile.

Tableau 1 : La baisse du pouvoir d'achat des salariés

	INSEE	Snecma	Aérospa-Matra	Dassault
1981	100	100	100	100
1985	133,33	130,34	130,96	128,46
1990	154,716	142,46	145,30	138,60
1994	169,10	153,59	156,79	145,35
1999	179,47	159,98	165,44	152,75

Source : comptes des sociétés

Tableau 2 : L'envolée des placements financiers

Année	Effectifs	Valeur Ajoutée par salariés en KF	Placements financiers en MF
1986	15919	432	
1987	15190	450	0,0127
1988	14531	453	548
1989	13727	472	1358
1990	12786	457	3353
1991	12187	435	1801
1992	11291	450	2377
1993	10250	407	8545
1994	9596	426	10989
1995	9250	456	9684
1996	9233	508	8351
1997	9092	683	7587
1998	9043	772	7056
1999	9006	712	7495

Source : Dassault Aviation

La victoire des salariés de chez Dassault, leur revalorisation, ne s'est donc pas faite au détriment de l'entreprise mais au contraire représente un investissement prometteur. Recul des conceptions inégalitaires et développement vont du même pas.

On peut regretter que, mis à part les interventions du PCF, de ses militants, de son secrétaire national et de ses parlementaires, les autres forces de gauche n'aient pas donné le sentiment de percevoir que ce qui se passait était la clé de toute modernité. Que l'on parle de la société française, de sa confrontation avec la mondialisation, de la construction européenne, plus la vie se complexifie et plus on peut vérifier que la part de travail humain, de sa qualification, de l'esprit d'initiative, d'un solide psychisme même est de plus en plus grande. Mais cela veut dire que la part de la satisfaction tirée du travail doit grandir dans les mêmes proportions. Et c'est tout cela qu'il est nécessaire de financer pour aborder le XXIème siècle ■

Commerce et distribution : Quelle régulation de la concurrence ?

par Yann Lehuédé

Le gouvernement a décidé de reporter la discussion au Sénat du projet de loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE), dont l'adoption est dès lors repoussée à l'automne. Les propositions présentées dans la deuxième partie de ce projet concernent la moralisation des pratiques commerciales et le contrôle des concentrations. Elles s'appuient largement sur les analyses et les conclusions du rapport

d'information de l'Assemblée Nationale, présenté par le député PS Jean-Yves Le Déaut, sur l'évolution de la distribution.

Elles font écho au débat actuel sur l'organisation des filières de consommation qui a pour origine la crise sévère de la filière fruits et légumes d'août 1999, mais aussi au débat qui s'est développé avec la fusion entre Carrefour et Promodès.

La distribution est aujourd'hui un

secteur au coeur des dynamiques productives et financières. Les mouvements qui s'y opèrent sont stratégiques. Les capitaux et les transactions financières en jeu sont pharaoniques : 2 500 milliards de francs par an de transactions commerciales.

Ils jouent un rôle important dans certaines industries, le textile par exemple ; et les grandes surfaces contrôlent depuis peu 50% du carburant vendu en France! Loin de se cantonner dans un simple rôle de distri-



Aujourd'hui, en France, les produits de grande consommation passent tous par seulement cinq centrales d'achat.

buteur, les principaux groupes du secteur possèdent leurs propres marques, qui peuvent représenter jusqu'à 15% de leur chiffre d'affaires.

Ils se diversifient dans les secteurs les plus dynamiques à fort contenu de service : téléphonie et micro-informatique notamment. Mieux encore, les stands financiers se développent et les grands magasins proposent des crédits mais aussi des assurances vie et des fonds d'investissement. Ainsi Carrefour a collecté 15 milliards de francs avec son produit « épargne libre ».

Un secteur toujours plus concentré

La grande distribution française opère un mouvement de concentration sans précédent. Aujourd'hui, cinq groupes d'acheteurs se sont formés dans des « supercentrales d'achat » : Carrefour-Promodès ; ITM Entreprises Lucie (Leclerc/Système U) ; Eurachan (Auchan) ; Opéra (Cora/Casino) ; Intermarché. Le nouveau groupe Carrefour/Promodès dépasse 33 % des parts de marché dans 48 villes françaises de plus de 40 000 habitants.

Sur les dix plus grosses entreprises mondiales dans l'agro-alimentaire, six sont aujourd'hui des groupes de distribution. Wal-Mart, (USA, n° 1), Carrefour/Promodès, (France, n° 3), Métro (Allemagne, n° 6), Kroger (USA, n° 7), Intermarché (France, n° 9), Ahold (Pays-Bas, n° 10).

Pour une part, une fusion comme celle de Carrefour et Promodès s'explique par la menace de Wal Mart qui dispose de capitaux suffisants pour

acheter chaque année un distributeur de la taille de Casino.

La constitution de grands groupes de distribution n'est pas un phénomène spécifiquement français. Une étude d'AC-Nielsen de la distribution alimentaire en Europe en 1999, montre que la concentration en France est dans la moyenne européenne : Finlande : 93,8 %, Allemagne : 75,2 %, France : 72,8 %, Grande-Bretagne : 67,0%, Italie : 35,8%.

Mais le mouvement de concentration des centrales d'achat en France est le plus spectaculaire d'Europe. En 1992, un fournisseur de produits de grande consommation pouvait s'adresser, en France, à dix-huit grands acheteurs contre cinq Centrales d'achat aujourd'hui. Pour établir une comparaison européenne, l'ILEC a déterminé le poids des six premières centrales d'achats de chaque pays européen dans la distribution des produits alimentaires : France : 97,7 % hors maxidiscount ; 93,6 % maxidiscount inclus ; Grande-Bretagne : 72,5 % ; Allemagne : 70,6 % ; Italie : 64,9 %.

Une extraordinaire internationalisation avec une intervention décisive de l'Etat

Contrairement aux groupes américains qui tirent leur puissance de la taille de leur marché, les grands distributeurs français tirent leur force de leur exceptionnelle internationalisation.

Celle-ci est ancienne. Elle remonte aux années 1970, mais le phénomène s'est accéléré dans les années 1990.

Dès l'origine, l'implantation ou l'achat de magasins à l'étranger résultait d'une stratégie commerciale de recherche de volumes d'achats suffisants pour obtenir les meilleures conditions des fournisseurs.

Les marges arrières versées par les fournisseurs ont permis de dégager les moyens financiers de cette expansion, sans avoir à recourir à l'endettement bancaire. En définitive, le cadre législatif de l'activité commerciale de la grande distribution française, en France, lui a donné l'assise lui permettant de s'internationaliser en force. Un exemple : la part du chiffre à l'international est aujourd'hui de 45% pour le groupe Carrefour.

Il semble que le taux de produits français mis par la distribution française sur ses linéaires à l'étranger soit relativement faible ; mais leur volume assure malgré tout d'importants débouchés à de nombreuses PME.

En France, la réglementation du commerce de détail à joué un rôle décisif dans l'évolution du secteur. Elle a connu deux évolutions majeures.

De l'après guerre à la fin des années soixantes, les pouvoirs publics favorisent l'essor des grandes surfaces afin de combler le retard de la France dans la modernisation de son appareil commercial par rapport à ses voisins. Ainsi, la circulaire Fontanet interdit, en 1960, le refus de vente et la fixation de prix minimum de vente. Cette circulaire va ouvrir la voie au discount en France. Le rapport de force entre industriels et distributeurs va progressivement s'inverser au profit de ces derniers.

Puis, de 1973 aux années 1990, les gouvernements multiplient les mesures pour freiner l'essor des grandes surfaces et protéger le commerce traditionnel. C'est, en 1986, l'ordonnance Balladur qui libéralise les prix, le droit de sanction étant attribué au Conseil de la Concurrence.

En 1996 deux lois sont promulguées :

- la loi Raffarin qui durcit la loi Royer en abaissant le seuil d'autorisation ;

- la loi Galland dont le but était de rétablir et de renforcer l'équilibre des relations entre producteurs et distributeurs. Il s'agissait notamment de nouvelles règles de facturation (mention obligatoire des rabais et ristournes...) ; de nouvelles règles pour les reventes à pertes (prix d'achat

Trois grands modèles de distribution moderne

Le supermarché est une forme de vente mise au point aux États-Unis dans les années 1930. Le premier supermarché ouvert en France fut Bardou en 1957, à Paris

L'hypermarché est une forme de vente inventée en France en 1963 : Le premier hypermarché Carrefour a ouvert à Sainte-Geneviève-des-Bois dans l'Essonne.

Depuis la fin des années 1980, une nouvelle forme de commerce importée d'Allemagne (mais qui est née parallèlement au Japon) s'installe en France : Le maxidiscompte (le « hard discount »). Les premières enseignes sont apparues en France en 1988 : Aldi, Lidl et Norma. ■

incluant remise, ristourne et rabais attaché à l'acte de vente); interdiction des prix abusivement bas (baguette, steak haché...); suppression de l'interdiction de vente (La loi considère en effet que le refus de vente est un moyen de dissuasion pour le fabricant et fait contre-poids au déferement des distributeurs).

La réglementation a eu des effets extrêmement nets sur l'évolution du secteur : le gel des autorisations de création de grandes surfaces en France, appliqué en 1983-1985 et surtout de 1993 à 1996, a fortement contribué à l'internationalisation de la grande distribution française, en conduisant ses responsables à tourner la croissance de leur entreprise vers les marchés extérieurs, la concurrence sur le nombre de mètres carrés en France étant arrêtée, sauf rachat d'entreprises.

Des rapports de domination entre distribution, clients et fournisseurs

« Les rapports entre les producteurs de biens de consommation (70 000 entreprises, 400.000 agriculteurs) et les 60 millions de consommateurs sont analogues au passage dans le goulot d'étranglement d'un sablier. Au point d'étranglement du sablier, cinq groupements de distributeurs contrôlent la vente de plus de 90 % des produits de grande consommation » note le rapport.

Sous prétexte de coopération commerciale, les distributeurs s'assurent à bon compte une forte marge arrière au détriment de la plupart de leurs

fournisseurs. Remarquons cependant que la distribution n'est pas un cas isolé. Il suffit d'évoquer les rapports entre fournisseurs et équipementier avec les constructeurs automobiles...

La négociation commerciale prend en effet, en France, souvent la forme d'un rapport de force, d'une confrontation d'intérêts divergents. « *La dérive des abus est générale, les bonnes relations sont l'exception* » estime ainsi le rapport Le Déault.

On connaît diverses possibilités de pression, notamment le déferement : il s'agit de retirer à un fournisseur l'autorisation d'accès à la centrale d'achat ou la possibilité de proposer ses produits à la revente chez les affiliés de la centrale. Cette mesure peut être partielle (sur certains produits) ou totale. Il s'agit d'une arme dissuasive puissante contre les fournisseurs.

Les fusions et regroupements d'entreprises de distribution ainsi que les constitutions de supercentrales d'achats ne sont pas sans conséquences financières pour les fournisseurs à travers différentes pratiques :

- la « corbeille de la mariée » : les fournisseurs des enseignes se regroupent sont « priés » de contribuer financièrement à l'acquisition ou au regroupement, au nom de la « massification des achats » de la nouvelle entité ;

- la demande d'alignement des conditions de vente à la nouvelle entité sur les conditions les plus favorables accordées précédemment à celle des deux entreprises qui fusionnent.

Le problème des délais de paiement s'aggrave

Les principales difficultés consistent aujourd'hui à obtenir le paiement ou l'envoi d'une traite par le client. Dans les secteurs des produits non alimentaires, plusieurs témoignages de fournisseurs de la grande distribution indiquent que les délais de paiement se dégradent : ainsi un chef d'entreprise fournisseur de biens d'équipement de la maison a vu ses délais de paiement passer de 108 jours en 1996 à 149 jours en 1998 et à 179 jours en 1999.

Le rapport parlementaire donne l'exemple éclairant d'une PME : Recevant ses paiements dans un délai moyen de 149 jours, Carrefour lui a « offert » un service d'affacturation lui permettant de recevoir les paiements

mais en contrepartie d'une remise mensuelle de 0,71 % pour la prestation financière d'avance de paiement et de 0,5 % pour le service de facturation (dénommé « coût de transfert », dont on apprend l'existence une fois que l'on souscrit au service d'affacturation), ce qui permet au distributeur de rémunérer ses paiements au taux de 14,52 % par an !

Avec un tel système, aucune banque n'est utile puisque les traites n'existent plus. Indiquons que, pour l'heure, ni la centrale de Promodès (mais cela risque d'être rapidement du passé) ni celle de Casino, ni celles des magasins indépendants ne proposent ce service d'affacturation.

Les PME-PMI demandent que la loi fixe le délai de paiement à 30 ou 60 jours maximum, selon les types de produits ou de services, ce qui correspond à une pratique internationale.

Les propositions du projet de loi : corriger des abus et les dysfonctionnements

Comme le rappelait Lionel Jospin lors de son intervention aux Assises du commerce et de la distribution « *les orientations dégagées découlent d'une exigence essentielle : définir entre producteurs et consommateurs et commerçant, les conditions d'un équilibre plus juste* ».

Pour ce faire le Premier ministre définit trois orientations, dont la première serait de remédier aux plus graves inégalités entre acteurs économiques.

Pour Lionel Jospin, « *le gouvernement entend les maîtriser en améliorant l'efficacité de la régulation des concentrations* ». Il ne propose pas d'agir sur les causes des concentrations mais de corriger les conséquences pour les consommateurs et les fournisseurs et de s'assurer que sur chaque marché « *est maintenue une concurrence suffisante* ».

Cette **première orientation** concerne l'ensemble des entreprises même si cet aspect semble noyé dans le seul débat sur les concentrations et les positions dominantes dans la grande distribution.

Il s'agit d'un aménagement de l'ordonnance du 1er juillet 1986 ; d'abord en mettant la loi et la définition des concentrations en harmonie avec le droit communautaire, ensuite en introduisant un contrôle systématique qui n'existait pas auparavant,

ainsi que plus de transparence puisque toutes les décisions seront publiées. Pour les opérations complexes ou imposant de prendre des décisions contraignantes pour les entreprises, les procédures sont plus longues et portées à trois mois contre neuf semaines actuellement.

Mais il ne faut pas faire contresens : le but est bien de faciliter, comme le dit le projet de loi, les opérations de concentrations qui ne soulèvent pas de difficultés sérieuses (et qui représentent environ 95% des cas) en réduisant les délais d'examen à cinq semaines.

Pour mettre en oeuvre ces orientations le rôle du Conseil de la concurrence est élargi.

La **deuxième orientation** fixée par le Premier ministre est de prévenir les abus qui peuvent découler de positions dominantes. Ainsi, il est prévu de mieux encadrer les opérations promotionnelles qui peuvent déstabiliser le marché des fruits et légumes (prix fixés plusieurs semaines avant que les conditions réelles de production soient connues). Si l'accord interprofessionnel est privilégié, le gouvernement peut agir en cas d'absence d'accord (art19). Par ailleurs, la possibilité de mettre fin aux contrats – il s'agit de ce qu'on appelle les « déférencements » –, est soumise à des délais (art 22) qui devraient être fixés par un accord interprofessionnel.

Enfin, les délais de paiement devraient être réduits et alignés sur une directive européenne.

Troisième orientation : une plus

grande intervention de l'Etat pour sanctionner les abus. Le constat est que ces abus existent mais que les victimes préfèrent « subir que tout perdre ». Selon le Premier ministre : « *Contre cette injustice, l'Etat entend agir au nom de la partie la plus faible* ».

Pour ce faire le texte prévoit un renforcement des pouvoirs d'enquête en matière de visite et de saisie (art. 34) ; la structure de groupe en holding est mieux prise en compte dans les sanctions (art. 31) ; un système de clémence pour inciter les entreprises à contribuer à lutter contre les cartels est institué ; des possibilités élargies en matière de visite et de saisie (art. 34) sont envisagées.

Mais au-delà des textes de loi concernant le contrôle et la répression, le gouvernement veut favoriser les ententes entre producteurs et distributeurs : « *faire primer le contrat, la réciprocité des obligations et l'équilibre entre les parties : c'est un des objectifs fondamentaux du gouvernement* » affirme Lionel Jospin qui en appelle au « *civisme commercial* ».

L'Etat aiderait les exploitants agricoles et les PME à se préparer à la généralisation des contrats.

Pour le Premier ministre : « *La contractualisation permettra aux agriculteurs, aux entreprises et aux commerçants de nouer des relations fondées sur un partenariat stable et durable* ».

Quelle proposition alternatives ?

Mais le texte « oublie » complètement les coûts en emplois de la poli-

Le rôle du Conseil de la concurrence

Le Conseil de la concurrence a été créé par l'article 2 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence.

L'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 a considérablement élargi les pouvoirs et les moyens du Conseil de la concurrence par rapport aux autorités qui l'ont précédé. Elle l'a doté d'un pouvoir de décision propre lui permettant de sanctionner les pratiques anticoncurrentielles prohibées (ententes illicites et abus de position dominante ou d'état de dépendance économique. ■

tique de la grande distribution, dans le secteur même, mais aussi chez les producteurs locaux et les agriculteurs.

Par exemple, le développement de produits et services à fort contenu informationnel dans la distribution impose, non une course vers les bas salaires et la précarisation généralisée dans les groupes de distributions, mais une élévation des qualifications, des salaires et des garanties des salariés.

Par ailleurs, le poids des grands groupes dans l'économie, outre ses effets sur l'emploi et l'aménagement du territoire, assure une structuration forte des modes de consommation. C'est l'ensemble des modes de vie des populations qui sont concernés.

Les salariés du secteur, les fournisseurs, les agriculteurs, les élus des villes où sont implantées les grandes surfaces, l'ensemble des citoyens sont concernés. Un contrôle des aides publiques et de l'ensemble des fonds reçus est nécessaire en fonction d'objectifs d'emploi et de formation, de développement durable et d'aménagement du territoire.

Enfin, pour améliorer les relations entre distributeurs et fournisseurs peut-on compter seulement sur la bonne volonté et des accords interprofessionnels? Ne pourrait-on pas lier par exemple des propositions de nouveaux crédits sélectifs à la mise en oeuvre de réelles coopérations entre les acteurs, avec des objectifs de création d'emplois et d'élévation de la formation ? ■



Le contrôle des grands magasins, du commerce de luxe et des « marques » de prestige fait, en France, l'objet d'une rude bataille financière.