



LE DROIT DE LA CONCURRENCE ET LE NOUVEL ESCLAVAGE



Par le Dr. Iain Farquhar, Chargé de Mission, Banana Link, Royaume-Uni.
Août 2011

« Il faut que les gens du monde entier sachent qu'au Costa Rica, certaines personnes qui travaillent sont traitées comme des esclaves ». Un employé de Piña Fruit, entreprise qui fournit des ananas à de nombreux supermarchés européens, octobre 2006.

« 95 % des travailleurs et des travailleuses sont endetté-e-s et vivent dans de simples chambres dont le loyer reste trop élevé. Leur salaire ne leur permet même pas de subvenir à leurs besoins les plus rudimentaires. Les travailleurs et les travailleuses devraient gagner suffisamment d'argent pour vivre. Nous sommes réellement des esclaves modernes ». Un employé de la plantation de Tiko au Cameroun, fournisseur de nombreux supermarchés européens, septembre 2010.

1. Introduction :

Pendant plusieurs années, j'ai enquêté sur les conditions de travail dans les plantations de bananes et d'ananas en Amérique centrale, en Amérique latine et en Afrique de l'Ouest pour le compte de Banana Link. Je me souviens surtout de deux choses : tout d'abord, ces hommes qui enrageaient en évoquant leur « vie d'esclaves » et ces femmes qui me racontaient, en larmes, leurs histoires si profondément injustes.

Je me rappelle de ces trois femmes que j'ai rencontrées à San José, au Costa Rica, employées dans une plantation d'ananas, et qui nous racontaient que les superviseurs des chaînes d'emballage pouvaient avoir toutes les femmes qu'ils

souhaitaient, car aucune ne pouvait se permettre de perdre son travail pour avoir refusé des faveurs sexuelles. Lorsque des inspecteurs européens sont venus visiter l'usine, en tous points conforme aux standards internationaux classiques, les superviseurs ont placardé dans l'usine des affiches montrant leur engagement en faveur de la protection des droits des femmes et encourageant les travailleuses à dénoncer toute infraction.

Les affiches ont été enlevées juste après le départ des inspecteurs. Le personnel de l'usine avait été averti avant leur arrivée que s'il parlait à tort et à travers, l'usine pouvait perdre ses contrats avec ses acheteurs et que toutes et tous risquaient de perdre leur travail. Poussées par les affiches, des femmes se sont plaintes de l'attitude des superviseurs auprès de la direction après la visite des inspecteurs. Les responsables n'ont été ni renvoyés, ni sanctionnés : les mauvais traitements ont continué et ces femmes, dont une enceinte, ont été mises à la porte. Elles se sont donc retrouvées sans emploi, errant sans argent dans les rues de la capitale et très probablement sur liste noire. Il n'y a rien d'étonnant à ce qu'elles pleurent en évoquant leur histoire.

Puis, il y a eu les larmes de ces deux mourantes dans la communauté d'El Cairo, empoisonnées par les produits agrochimiques utilisés dans les plantations environnantes. Au fil des ans, ces produits se sont peu à peu infiltrés dans les aquifères qui sont leur seule source d'eau potable. Ce n'est qu'à la suite du blocage répété de la grande route reliant San José au port de Puerto Limon par les habitants d'El Cairo et de ses environs que les autorités ont envoyé à contrecœur des citernes d'eau potable aux communautés touchées par la pollution. Ces femmes ne pleuraient pas à l'idée de mourir. Elles pleuraient en racontant avoir été accusées d'être des « agitatrices communistes » après avoir barré la route, alors qu'elles voulaient simplement de l'eau potable pour leurs enfants. Plus que leur mort imminente, c'était l'injustice qui les faisait fondre en larmes.

J'ai aussi rencontré Pablo, cité ci-dessus, et ses camarades de travail, dans un immense champ d'ananas, sous le soleil de plomb des tropiques, aux alentours

de midi. Ils prenaient leur pause déjeuner d'une demi-heure. Il n'y avait ni ombre ni eau, et ils travaillaient depuis le lever du soleil. Certains étaient allongés sur le ventre, sous une grosse remorque. Il faisait à peine plus frais dans ce petit espace situé entre le sol et les essieux de la remorque mais au moins, pendant un court instant, le soleil ne dardait plus directement ses rayons sur eux. Pablo était un jeune homme intelligent, à l'expression aisée et, comme de nombreux employés des plantations du Costa Rica, émigré du Nicaragua voisin. Il parlait sans colère des journées de douze heures, dans la chaleur torride ou sous les trombes d'eau des tempêtes tropicales - car les pauses sont rares, quelles que soient les conditions -, pour un salaire dérisoire qui leur permet à peine, à lui et à ses camarades, de subvenir à leurs besoins les plus basiques. Il avait un air calme et le regard soutenu lorsqu'il parlait au nom de son équipe et nous a demandé de raconter au monde entier qu'ils vivent comme des esclaves, sans espoir de s'évader un jour.

C'était ma première enquête dans les plantations et la première fois que j'entendais un travailleur utiliser le mot « esclave ». J'allais pourtant l'entendre encore et encore dans les pays où j'ai visité les plantations qui fournissent en gros des fruits aux supermarchés européens et nord-américains.

Le mot a également été utilisé lors de ma dernière visite sur le terrain, au Cameroun cette fois, mais là, comme souvent, la colère était bien présente. Si présente que, pendant un instant, j'ai même craint pour ma sécurité. Je visitais une bananeraie près de Limbé dans l'espoir de pouvoir parler directement avec les travailleurs mais une équipe de superviseurs me collait comme une sangsue. Les travailleurs et les travailleuses avaient l'air usé, exténué, mal en point mais toutes celles et tous ceux que j'interrogeais m'assuraient que les conditions de vie étaient bonnes dans la plantation. D'après leurs déclarations, ils-elles étaient correctement traité-e-s et payé-e-s.

Si leurs mots disaient une chose, leur comportement en suggérait une autre. Leur élocution était morne, comme s'ils avaient récité leur catéchisme appris par cœur. Quand l'un d'entre eux parlait, les autres se tenaient là, en silence, me fixant droit dans les yeux avec une étrange intensité. Après avoir passé un

certain temps dans la plantation à interroger les travailleurs et les travailleuses sous le regard attentif des superviseurs, un incident a retenu l'attention des responsables pendant un instant. Je me suis glissé derrière un engin agricole et je n'ai pas été très surpris lorsque j'ai vu qu'un des travailleurs qui me regardait si fixement était venu me rejoindre. « Personne ne peut parler ici », m'a-t-il dit. « Nous devons nous voir à l'extérieur de la plantation... ce soir. »

Ce soir-là, ma collègue et moi avons rencontré un groupe d'une douzaine de personnes travaillant dans la plantation, dans un petit bâtiment sombre aux minces murs de bois traversés par les bruits de la nuit tropicale. Nous avons parlé jusqu'à une heure avancée de la nuit. Il semble que la plantation ait été spécialement nettoyée avant notre visite et que les travailleurs aient été prévenus de ce qu'ils devaient nous dire. La réalité était tout autre, à l'image de celle que je connaissais déjà au travers des récits qui m'avaient été faits dans toutes les régions tropicales : des récits de journées de travail de douze à quinze heures, de salaires permettant à peine de survivre, de manque d'équipement de protection adéquats et d'utilisation sans précaution de produits agrochimiques dangereux.

Nous étions assis-e-s en cercle et chacun-e pouvait parler et répondre à mes questions ainsi qu'à celles de ma collègue française. Cependant, les travailleurs avaient parfois du mal à se contenir, tous essayaient de parler en même temps, chacun voulait raconter sa propre histoire, tant les occasions de parler à quelqu'un de leurs conditions étaient rares. Tout à coup, un des hommes s'est levé d'un bond, a traversé le cercle et s'est dressé au-dessus de moi. Il se tenait à quelques centimètres, me hurlant au visage, tremblant de rage comme si, alors qu'il fulminait contre l'esclavage, la pauvreté et l'injustice, il me voyait comme le symbole de son oppression, le visage d'un monde riche qui exige tant de lui et lui donne si peu en retour. Pendant un instant, j'ai craint qu'il ne perde son sang-froid mais au bout d'un moment, il a repris son calme et deux de ses camarades l'ont ramené à sa chaise.

Mais alors, toute cette misère est-elle uniquement l'apanage des filières de la

banane et de l'ananas ? Malheureusement, non ! Regardez les rapports d'Oxfam, d'ActionAid, de *War on Want*, de *Labour behind the Label* et de nombreuses autres ONG et vous constaterez que la même histoire se répète partout. Où que vous alliez dans le monde, celles et ceux qui fabriquent, cultivent ou récoltent les produits dont nous avons besoin ou envie, que ce soit des fruits ou des légumes, des vêtements ou de l'électronique, vivent dans des conditions à peine meilleures que l'esclavage, voire peut-être même pires. Tout propriétaire d'esclaves avec un certain sens de l'économie sait qu'il doit prendre soin de ses esclaves, tout comme il doit prendre soin de son bétail et de ses outils. Les nouveaux et nouvelles esclaves n'ont ni maître ni alternative ou possibilité de s'évader. On peut donc les faire travailler jusqu'à ce qu'ils-elles s'écroulent avant de les mettre à la porte, pour le bonheur du client qui, comme nous le savons, est aujourd'hui « roi ». Personne n'a de compte à rendre en ce qui les concerne : les nouveaux et les nouvelles esclaves doivent travailler ainsi ou mourir. Contrairement aux esclaves d'autrefois, les nouveaux et nouvelles esclaves n'ont pas valeur d'investissement dans les cruelles économies mondiales d'aujourd'hui.

2. Le droit de la concurrence et notre droit à posséder des esclaves

Le droit de la concurrence protège le droit du consommateur et de la consommatrice à avoir des esclaves à son service. Bien évidemment, nous ne possédons pas des esclaves comme autrefois. Le nouvel esclavage est bien plus moderne. A l'instar de ces familles qui souhaitent une résidence secondaire, que ce soit sur la côte méditerranéenne ou en Floride, et qui n'envisagent plus de l'acquérir en toute propriété mais de la partager avec d'autres familles, les consommateurs et les consommatrices d'aujourd'hui peuvent bénéficier des avantages de « l'esclavage en multipropriété » offert par leur supermarché local, les marques de vêtements à la mode ou les revendeurs de produits électroniques.

Le droit de la concurrence n'a pas vocation à garantir ce nouvel état de fait. Au contraire, le droit de la concurrence a été mis en place avec la meilleure des

intentions mais, depuis, le monde a changé et le droit est resté le même. Il n'a pas su s'adapter aux nouvelles économies mondiales et à la croissance de la grande distribution. Avec un droit figé dans un monde qui n'a cessé de changer, des conséquences inattendues ont vu le jour.

Les géants de la grande distribution, comme Tesco et Walmart, et les grands producteurs, comme Dole et Chiquita, sont chaque jour plus conscients de la nécessité de réduire l'exploitation de la main d'œuvre et la destruction de l'environnement mais ils ont vu le droit de la concurrence entraver leurs démarches. Bien que les consommateurs et les consommatrices soient de plus en plus conscient-e-s des dangers inhérents au « nivellement par le bas » et exigent une amélioration des normes sociales et environnementales, le droit de la concurrence met l'accent sur le prix, et seulement le prix. Que cela nous plaise ou non, il faut consommer plus, plus vite, moins cher, même au prix de la destruction du tissu social et de l'environnement des pays producteurs et même, plus récemment, au prix de la déstabilisation de toute une économie mondiale déjà fragilisée.

Alors, qu'est-ce que le droit de la concurrence ? Dans quelles circonstances est-il entré en vigueur ? A quel moment les choses ont-elles basculé et dans quelle mesure pouvons-nous agir ?

3. Le droit de la concurrence et la protection des plus modestes

L'expression « droit de la concurrence » fait référence aux tentatives de la part des gouvernements et des organisations intergouvernementales de réguler les marchés concurrentiels des marchandises et des services, de manière à empêcher des commerçants et autres acteurs sans scrupules de contrôler ou de dénaturer le marché pour faire des bénéfices injustifiés.

L'histoire du droit de la concurrence remonte aussi loin que l'an 50 avant J.C., lorsque la loi romaine *Julia de Annonâ* a été promulguée pour réguler le commerce du blé. Des sanctions pécuniaires étaient appliquées à quiconque

tentait de faire monter les prix en empêchant l'arrivée des navires chargés de blé, provoquant ainsi une pénurie artificielle. Au cours de la période romaine, d'autres lois visant à protéger la population contre ces pratiques scandaleuses ont été ensuite promulguées.

L'inquiétude liée à ces pratiques malhonnêtes s'est prolongée pendant le Moyen-âge et la Renaissance. Plusieurs lois promulguées dans différents pays d'Europe concernaient d'autres types de marchandises, comme la *Constitutiones juris metallici* du roi Venceslas II de Bohême qui, entre 1283 et 1305, a légiféré contre les « coalitions » de marchands de minerai qui conspiraient pour gonfler artificiellement le prix des métaux, mais la grande majorité des lois s'appliquait aux denrées alimentaires et, en particulier, aux céréales. Ainsi que le stipulait la loi promulguée en 1553 dans l'Angleterre des Tudor¹, « le prix de ces victuailles est maintes fois augmenté et accru par les appétits avides et convoiteux de ceux qui possèdent de telles victuailles, qui par l'achat et la revente de celles-ci en augmentent les prix plus que de raison, pour la plus grande nuisance et l'appauvrissement des sujets du Roi ». Les rois d'Europe étaient heureux d'exploiter leurs paysans mais ils refusaient de voir leurs sujets manquer de nourriture à cause des commerçants.

Le droit de la concurrence moderne trouve ces racines dans le droit coutumier anglais. Si les différents pays européens et non-européens ont leur propre Histoire - l'exemple de la Bohême a déjà été cité mais il y a également des dispositions concernant la concurrence loyale dans le code napoléonien et, bien entendu, dans d'autres systèmes juridiques nationaux -, des avancées vers une harmonisation ont été réalisées récemment. Il est communément admis que le droit de la concurrence moderne est né avec les lois antitrust aux États-Unis. Elles sont apparues avec la promulgation du *Sherman Antitrust Act* en 1890 et du *Clayton Antitrust Act* en 1914, lois qui incluaient des éléments du droit coutumier anglais du XVI^{ème} siècle, comme celui concernant l'achat de marchandises dans le but d'obtenir un monopole. Le terme « trust » peut porter à confusion. Les lois nord-américaines ont été promulguées pour

¹ Henri VIII est décédé en 1547, c'est son fils qui régnait en 1553

répondre à une menace imminente. En effet, à la fin du XIX^{ème} siècle, sont apparues aux États-Unis de très grandes sociétés qui fournissaient des produits chaque jour plus indispensables, comme l'essence. Ces sociétés, souvent basées dans plusieurs États, étaient constituées en cartels géants qui passaient des accords secrets pour se partager les marchés et s'entendre sur les prix dans les différents états. Les lois antitrust avaient donc pour but de briser les monopoles fédéraux rendus possibles par l'apparition des trusts et, donc, de protéger les citoyen-ne-s et les consommateurs-trices.

Les droits de la concurrence des pays d'Europe et d'ailleurs ont continué à évoluer de façon différente bien que, pendant l'entre-deux guerres, certains se sont rapprochés du modèle nord-américain, comme notamment en France et au Canada. Avec la fin de la Seconde Guerre mondiale et l'émergence des États-Unis comme acteur principal du monde capitaliste, le tout jeune droit européen, suivi ensuite par d'autres législations, s'est très fortement rapproché du droit nord-américain. Les États-Unis estimaient que l'existence de grands monopoles en Allemagne et au Japon entre les deux guerres mondiales avait permis aux Nazis et au gouvernement japonais de mettre la main sur les industries des deux pays et de les utiliser à des fins belliqueuses. Les États-Unis ont alors imposé à ces deux pays des systèmes directement inspirés des lois antitrust nord-américaines.

Ainsi, en 1957, lors de la ratification par six États du Traité de Rome, qui établit les fondements de l'Union européenne d'aujourd'hui, les deux plus puissants signataires, l'Allemagne et la France, avaient déjà instauré un droit de la concurrence inspiré des lois antitrust nord-américaines : la France avait déjà amendé son Code Napoléon de 1810 avec des dispositions inspirées de l'approche nord-américaine en 1926 et l'Allemagne s'était vu imposer la loi nord-américaine lors des accords de l'après-guerre. Les articles du Traité de Rome, ou Traité de l'Union européenne, relatifs à la concurrence, notamment les articles 81 et 82, ont beaucoup de points communs avec les dispositions de la loi antitrust nord-américaine.

Les lois nord-américaines et, plus récemment, européennes sont nées du droit coutumier anglais mais, pendant la période d'après-guerre, elles diffèrent du droit britannique en matière de concurrence et ce jusqu'en 2002, date à laquelle le *UK Enterprise Act* (la Loi britannique sur l'entreprise) mis en place au Royaume-Uni a permis l'harmonisation du droit de la concurrence britannique avec le droit européen. Certains pays membres du Commonwealth, dont l'Australie, qui ont tendance à s'aligner sur le Royaume-Uni, se sont eux aussi rapprochés du modèle nord-américain et européen au cours des dernières années. Il existe une institution informelle connue sous le nom de Réseau international de la concurrence (RIC), mais elle n'a aucun pouvoir. Cependant, le RIC a œuvré en faveur de l'évolution de toutes les législations vers l'approche toujours plus dominante des États-Unis et de l'Europe, une tendance susceptible de s'accroître à l'avenir. D'autres institutions internationales comme la CNUCED, l'OCDE ou même l'OMC poussent les systèmes juridiques des pays du monde entier vers une approche commune du droit de la concurrence.

Depuis sa création, le droit de la concurrence a pour objectif principal la protection des citoyen-ne-s et/ou des consommateur-trices seul-e-s et sans défense face aux pratiques malhonnêtes de puissantes entreprises. Il vise à empêcher les fournisseurs de produits et de services de prendre le contrôle des marchés pour escroquer leurs clients. Le droit de la concurrence a été instauré dans le but très honorable de protéger l'intérêt général. La défense de l'intérêt général s'est souvent traduite par la protection des plus faibles vis-à-vis des plus forts mais aussi par la sauvegarde du système économique dans son ensemble. Lorsque des monopoles se créent, les monopoleurs peuvent avoir la tentation d'appliquer des tarifs prohibitifs et d'offrir des produits de mauvaise qualité. Si, par exemple, il y a une seule voiture disponible sur le marché et que les gens en ont besoin pour se rendre au travail, les consommateurs l'achèteront même si elle consomme des quantités astronomiques de carburant et qu'elle ne fonctionne pas particulièrement bien ! Ils peuvent également relâcher leurs efforts en matière d'innovation. Pourquoi dépenser de l'argent à essayer de réduire la consommation de carburant si les gens achètent tout de

même votre voiture ?

La défense de l'intérêt général dans ce domaine n'est pas un luxe, elle peut, à proprement parler, être une question de vie ou de mort. Comme mentionné ci-dessus, à ses débuts, le droit de la concurrence se concentre sur la manipulation des marchés des aliments de base. Quand les commerçants pouvaient emmagasiner des stocks et élever les prix, la malnutrition et la mort risquaient de frapper celles et ceux qui n'avaient pas les moyens de payer les prix gonflés artificiellement. L'incapacité à contrôler de telles pratiques ouvrait non seulement la porte à la famine mais faisait également le lit des révoltes, des désordres sociaux et du chaos.

Dans les premières ébauches en matière de droit de la concurrence, la défense de l'intérêt général était ouvertement revendiquée par les législateurs. La législation tenait généralement compte d'un certain nombre d'exceptions afin de préserver l'intérêt général, comme, par exemple, la législation britannique jusqu'à une période récente. Cependant, dans le droit de la concurrence moderne, la motivation sous-jacente reste évidemment la protection de l'intérêt général mais celui-ci, ainsi que l'impact économique et social, est nettement moins pris en compte et l'accent est mis sur la sauvegarde d'un système économique efficace qui, on l'espère, devrait fonctionner au mieux grâce à la concurrence.

C'est pourquoi le droit de la concurrence a eu beaucoup de difficultés à répondre à l'apparition de nouveaux facteurs inattendus, en particulier au développement, non pas de nouveaux monopoles ou oligopoles, mais plutôt de ce que l'on appelle des monopsones ou oligopsones, deux termes si peu connus encore aujourd'hui que le correcteur d'orthographe de *Microsoft Word* les souligne en rouge lorsqu'ils apparaissent dans des textes !

4. L'inattendue et inexorable montée en puissance des supermarchés

Il est paradoxal de voir que lorsque la législation est enfin parachevée, le monde a changé et la loi n'apporte plus de solution au vrai problème.

Les avocats, les autorités et les législateurs spécialistes de la concurrence ont beau se féliciter d'avoir agi pour la mise en œuvre d'un système global, ils n'ont réussi qu'à s'éloigner des considérations d'intérêt général, comme l'éventuel impact social et économique de certaines décisions juridiques, et à se concentrer sur la concurrence à tout prix, sans se soucier de ses conséquences. Cependant, il apparaît comme le nez au milieu de la figure qu'une nouvelle menace pèse sur la liberté économique. Si le besoin de défendre les consommateurs-trices contre les monopoles est toujours d'actualité, dans le monde d'aujourd'hui, les producteurs doivent également être protégés contre les grands distributeurs qui jouent les gardiens du temple, leur octroyant ou leur refusant l'accès à des milliers, voire des millions de consommateurs et de consommatrices. Mais alors, qu'est-ce qui a changé ?

Il y a à peine cinquante ans, dans les années 1960, les supermarchés étaient un phénomène nouveau et, pour beaucoup, exaltant. Ils apparaissaient comme une voie séduisante vers un nouveau monde moderne, technologique, renaissant des cendres, des privations et de l'austérité de la Seconde guerre mondiale et de la période qui a suivi. Ils étaient grands, lumineux, aérés, spacieux, propres, remplis d'une énorme variété de produits. On n'avait plus affaire avec un commerçant capricieux qui, en vertu d'un certain favoritisme local, servait le meilleur morceau à votre voisin et vous réservait le plus mauvais. On pouvait tout acheter dans un seul magasin, sans avoir à traîner des enfants réticents d'un magasin à l'autre dans des rues commerçantes sans fin. Les plus chanceux, ceux qui possédaient une voiture, pouvaient même se garer sur place... et, si cela ne suffisait pas, la qualité était la même, ou même meilleure, à des prix plus bas. C'est du moins ce que prétendaient les supermarchés. On les voyait aussi dans les salons, sur les nouveaux postes de télévision en noir et blanc, vous pressant chaque soir de prendre part à cette nouvelle vie branchée et pleine de paillettes, la vie du futur !

Aujourd'hui, sur les marchés des pays d'Europe du Nord et de l'Ouest, plus de

70 % des provisions sont achetées dans cinq chaînes d'hypermarchés. Selon le rapport de *Planet Retail* intitulé *Global Retail Concentration* (Concentration mondiale de la distribution) et daté de septembre 2006, ce chiffre dépasse les 80 % en Suède, en Irlande et au Danemark mais les estimations varient et certaines révèlent des chiffres encore plus élevés. L'Europe de l'Est reste à la traîne derrière l'Europe du Nord et de l'Ouest avec des chiffres qui avoisinent les 50 ou 60 %. Le sud de l'Europe ferme la marche avec des estimations d'environ 30 ou 40 %, même si l'Espagne atteignait déjà les 65,2 % en 2006. Quel que soit le chiffre actuel, la tendance est toujours à la hausse. Dans tous les pays d'Europe, l'avenir est à une poignée de grandes chaînes vendant la grande majorité des produits du quotidien et se diversifiant de plus en plus dans d'autres gammes de produits comme l'électronique, les vêtements, les produits pharmaceutiques, les jouets, les livres, la banque, les services financiers, l'assurance et même le logement.

Tandis qu'un nombre de plus en plus restreint d'entre elles assoit sa mainmise sur le secteur de l'alimentation, la diversification des grandes chaînes dans d'autres produits et services montre leur influence croissante dans la vie des gens. Par le biais de services tels que les cartes de fidélité ou les cartes de crédit co-marquées, leurs offres sans cesse plus attrayantes et mieux ciblées permettent au client de bénéficier de nombreuses réductions liées les unes aux autres, à condition d'être nourri, financé, logé et, à terme, enterré par un même supermarché. Pour les personnes en difficulté en Europe, amenées au bord de la banqueroute par la folie, l'avidité et l'imprudence de leurs élites financières et politiques, l'un des moyens de s'en sortir est de remettre leur vie entière entre les mains du supermarché hard-discount du coin.

Tant que vous pouvez assurer les paiements minimum de votre carte de crédit co-marquée, vous aurez tout ce qui est indispensable dans la vie... mais réfléchissez à deux fois avant d'abandonner votre « citoyenneté » à Tesco, Walmart, Carrefour ou Ahold. Il se pourrait que des pénalités se cachent dans les petits caractères de tous les contrats qu'il vous faudra signer lorsque vous confierez votre vie entière à un seul et même magasin ! Mais alors, comment

les grandes chaînes de distribution peuvent-elles offrir des rabais aussi persuasifs à leurs clients ? Elles sont sans doute capables de réduire leurs coûts grâce à des économies d'échelle et à l'innovation technologique. Dans un magasin traditionnel, à l'ancienne, quelqu'un doit scanner les produits sur les rayons, noter sur un bout de papier : « il faut 4 pots de miel, 12 yaourts, etc. » et appeler un fournisseur ou se rendre chez un grossiste pour réapprovisionner les stocks. Multipliez ce processus par des centaines de milliers de magasins à travers un pays et vous verrez clairement que cela induit des heures de travail que la personne qui consomme finira par payer. Dans les supermarchés modernes, les commandes quotidiennes arrivent automatiquement aux dépôts centraux et des centaines d'heures de travail sont économisées grâce aux codes-barres et aux réseaux informatiques. Qui plus est, les chaînes de supermarchés ont amélioré leurs systèmes de façon à réduire les stocks au strict minimum abaissant ainsi les coûts liés à l'entreposage, etc. Chaque jour, les commandes automatiques de nourriture sont directement envoyées aux exploitant-e-s agricoles pour le lendemain et les quantités exactes peuvent être distribuées en quelques heures. Les produits frais sont expédiés dans les aéroports depuis les quatre coins du monde et se retrouvent sur les rayons des supermarchés en 24 ou 48 heures, même lorsqu'ils sont produits à l'autre bout de la planète. Bien évidemment, de nombreux petits magasins adoptent également ces techniques, notamment lorsqu'ils font partie d'un réseau national ou international, comme Spar. Toutefois, les grandes chaînes de supermarchés sont en position de force lorsqu'il s'agit d'innover ou de faire de nouvelles économies de fonctionnement.

Cependant, les grandes chaînes réduisent parfois leurs coûts par des moyens plus contestables. Dans les pays où la très grande majorité de la nourriture est achetée dans à peine trois chaînes de supermarchés, comme en Suède par exemple, ces distributeurs ont un pouvoir énorme sur leurs fournisseurs. Un fournisseur qui souhaite vendre ses produits n'a pour ainsi dire pas d'autre choix que de les vendre par le biais d'une de ces chaînes et lesdites chaînes se livrent entre elles une bataille féroce pour être en mesure d'offrir les prix les plus bas à leurs clients. Si, il y a quelques années, les chaînes de

supermarchés s'approvisionnaient sur les marchés de gros, aujourd'hui elles achètent de plus en plus souvent directement à des fournisseurs, en général par le biais d'accords informels. Alors qu'un supermarché peut se fournir partout dans le monde, un fournisseur qui souhaite vendre en Suède, au Royaume-Uni ou en Allemagne devra passer par un distributeur qui possède des magasins en Suède, au Royaume-Uni ou en Allemagne. De plus en plus, à travers le monde, les fournisseurs ne peuvent atteindre les consommatrices qu'en passant par l'un des trois, quatre ou cinq groupes de distribution dominants, groupes qui diffèrent selon les pays mais adoptent des stratégies similaires.

Cela signifie que les supermarchés sont en position de négocier des conditions très favorables. Ils peuvent demander les prix les plus bas. Ils peuvent exiger du fournisseur qu'il prenne en charge les pertes. Ainsi, un petit magasin qui n'arrive pas à vendre 20 kilos de pommes doit assumer cette perte, il ne peut se retourner vers le producteur ou le fournisseur et demander le remboursement. Les supermarchés, eux, le font très fréquemment. S'ils ne vendent pas quelques tonnes de pommes, ils ne payent tout simplement pas la marchandise. Ils peuvent faire payer les fournisseurs qui souhaitent avoir accès à leurs rayons et augmenter les prix lorsqu'il s'agit de l'emplacement situé en bout de rayon ou « tête de gondole » et autres emplacements de choix. Ils peuvent décider de façon unilatérale de mettre en place des promotions financées par le fournisseur : deux pour le prix d'un, promotions spéciales à bas prix, etc. Ils peuvent exiger des fournisseurs qu'ils changent leurs emballages ou innovent dans d'autres domaines (ce qui peut avoir un coût significatif pour le fournisseur), puis changer d'avis, les ruinant parfois au passage. Les supermarchés peuvent, ou du moins pouvaient il y encore peu de temps, décider de façon unilatérale de ne pas payer à trente jours mais à quatre-vingt-dix jours après la livraison, s'octroyant ainsi, de fait, des prêts à taux zéro de la part des fournisseurs. Ces pratiques sont souvent qualifiées « d'abusives » et les études successives menées par les autorités de la concurrence ont montré au fil des ans qu'elles étaient largement répandues. Le fait que les supermarchés barrent toujours plus l'accès aux consommateurs-

trices et qu'ils puissent utiliser le pouvoir qu'il en résulte pour négocier des termes qui sont à leur avantage sur le plan financier empêche presque totalement les distributeurs indépendants de rivaliser en termes de prix.

Pour échapper aux supermarchés omniprésents, les consommateurs-trices devront payer plus, en raison de ce que l'on appelle désormais « l'effet du matelas d'eau ». Si une personne très lourde se trouve au milieu d'un matelas d'eau, le niveau des contours s'élève car l'eau du matelas se déplace. De la même façon, si les fournisseurs sont obligés d'accepter des prix très bas imposés par une chaîne de supermarchés, ils sont susceptibles de vouloir récupérer ce qu'ils ont perdu en pratiquant des prix exagérément élevés auprès des plus petits acheteurs. Les fournisseurs reconnaissent ces pratiques de façon officieuse et affirment y être obligés pour leur survie financière. Dans certains cas, ils fournissent même les supermarchés à perte et couvrent leurs pertes en augmentant les prix appliqués aux petits acheteurs. Les fournisseurs ne pourraient pas arrêter de travailler avec les plus grands supermarchés car les usines d'emballage et autres installations seraient à l'arrêt et leur coûteraient encore plus cher. Il serait plus rentable pour eux de vendre à perte et d'en récupérer une partie sur le dos des petits clients que de fermer une grande exploitation.

5. A travers le monde, l'inquiétude provoquée par les supermarchés augmente

Alors que la croissance des supermarchés a tout d'abord été accueillie avec enthousiasme par les consommateurs et même par la société, l'inquiétude provoquée par leur développement puis leur domination des marchés nationaux a grandi avec leur prolifération. A la fin des années 1990, ce léger malaise s'est transformé en opposition organisée puis, pendant la première décennie du nouveau millénaire, s'est traduit par des campagnes de lobbying et des mouvements de résistance civile. Les raisons du malaise provoqué par l'influence des supermarchés sont multiples :

1. Les petits magasins ont beaucoup de difficultés à survivre lorsqu'un supermarché s'installe à proximité. Les centres-villes sont désertés car les riverains consomment à moindre prix dans les grandes surfaces situées à la périphérie. Cela provoque une cassure dans les relations humaines et un déclin global de la « communauté ». Les profits et richesses ne sont plus aux mains des commerçants locaux qui sont susceptibles d'apporter leur soutien aux initiatives locales comme les éclairages de Noël dans les rues commerçantes par exemple, et finissent dans les poches d'actionnaires lointains, voire étrangers, qui, au bout du compte, possèdent la grande majorité des chaînes de supermarchés. Les dernières avancées technologiques, - caisses libre-service, lecteurs de code-barres à main, commande par internet -, permettent au consommateur et à la consommatrice d'effectuer ses achats hebdomadaires sans échanger un seul mot avec un autre être humain. Non seulement les magasins ferment leurs portes dans les centres-villes mais ils ferment également dans les zones résidentielles et les villages.

2. Des pans importants de la population ont des difficultés à accéder aux denrées de base. Il est difficile, voire impossible, d'aller au supermarché pour celles et ceux qui ne possèdent pas de voiture, pour les plus pauvres, les parents célibataires, les personnes âgées ou handicapées. Ils-elles peuvent être tributaires des derniers magasins de proximité et payent souvent des prix plus élevés, en raison de l'effet du matelas d'eau, de la disparition des grossistes ou simplement du manque d'achalandage d'un commerce de proximité qui provoque l'augmentation des prix pour couvrir les coûts. Ils-elles sont souvent confronté-e-s à l'absence totale de produits frais car le manque d'achalandage, toujours lui, pousse les commerçants à proposer de plus en plus de produits longue conservation, comme les conserves et les sachets. Le phénomène relativement nouveau de la commande par Internet et de la livraison à domicile n'est peut-être pas une solution pour les plus marginalisé-e-s, notamment parce que la livraison n'est gratuite que pour celles et ceux qui dépensent une certaine somme, somme qui n'est pas très élevée pour une famille mais qui peut être prohibitive pour une personne vivant seule. Les personnes marginalisées peuvent en tout cas rencontrer des problèmes pour

accéder à Internet et ne pas avoir de carte de paiement ou de crédit pour payer en ligne.

3. Les magasins spécialisés ont également tendance à disparaître, non seulement parce que les supermarchés développent leur propre boulangerie ou boucherie mais aussi parce qu'ils se diversifient dans d'autres produits comme les livres ou les CD et les DVD. Dans le secteur de l'alimentation, les supermarchés proposent souvent un ersatz des spécialités d'origine, la boulangerie industrielle de grande échelle devient la norme et le savoir-faire et les produits artisanaux se perdent. Dans les secteurs hors alimentation, les supermarchés sont en mesure de proposer des démarques importantes sur un nombre très limité de références. On peut citer l'exemple des livres avec, comme ce fut le cas en Grande-Bretagne, la vente des tomes d'Harry Potter à moitié prix dans les principaux supermarchés. Ainsi, les librairies traditionnelles perdent une partie des recettes engrangées par les produits les plus populaires et dépendent de la vente d'ouvrages moins connus et moins rentables, ce qui rend leur survie difficile, voire impossible. Les librairies disparaissent des rues, à l'exception d'une ou deux chaînes nationales et les spécialistes sont de moins en moins nombreux. Les changements dans le système de distribution des biens ont, sans le vouloir, poussé les consommateurs-trices vers des œuvres grand public plutôt que vers des œuvres plus élitistes.

4. Parallèlement à leur développement, les chaînes de supermarchés ont mis en place des chaînes d'approvisionnement mondiales, rompant les liens traditionnels avec les produits de saison et les fournisseurs locaux et, par conséquent, impactant l'environnement et la sécurité alimentaire. Les consommateurs-trices sont ravi-e-s de se voir proposer la même gamme de produits tout au long de l'année mais cela s'accompagne d'une augmentation très considérable des « kilomètres alimentaires », la distance parcourue par les produits alimentaires entre le lieu de production et le lieu de consommation. Choisir un fournisseur même s'il est à l'autre bout de la planète parce qu'il est moins cher, c'est risquer la ruine des fournisseurs locaux, incapables de trouver des débouchés, et donc de voir apparaître une pénurie mondiale de denrées

alimentaires. Le moindre dysfonctionnement dans cette chaîne d'approvisionnement longue distance pourrait entraîner une pénurie alimentaire car les supermarchés ont réduit leurs stocks au minimum, préférant s'appuyer sur les logiciels de gestion des points de vente où un code-barres scanné à la caisse déclenche automatiquement une commande, et sur des livraisons dès le lendemain par avion, train ou camion.

5. Les centrales d'achat des grandes chaînes de supermarchés ne souhaitent pas avoir à gérer des centaines de milliers de petits fournisseurs. Ils veulent avoir affaire avec un petit nombre de fournisseurs capables de fournir des produits pour une grande partie, voire la totalité, de leur réseau de distribution. Cela signifie que les pratiques agricoles doivent s'adapter aux demandes des supermarchés. Les petites exploitations font faillite et leurs terres sont rachetées par des conglomérats de l'agro-alimentaire toujours plus gros, qui seront en mesure de mettre en place les technologies capables de satisfaire les demandes de livraison des supermarchés. Des unités agricoles toujours plus grandes se spécialisent dans une seule production ou un seul élevage, les fermes ressemblent de plus en plus à des unités de production et de moins en moins à des systèmes agroécologiques, alors que nous sommes chaque jour plus conscients de l'importance des exploitations de polyculture, de la diversification des cultures etc. La spécialisation n'est possible qu'en augmentant l'utilisation des produits agrochimiques car les plantes et les animaux se développent plus difficilement dans un environnement moins diversifié. Les supermarchés exigent également des produits frais à l'aspect impeccable sur leurs rayons, ce qui pousse les exploitants agricoles à utiliser beaucoup de produits agrochimiques. Les systèmes de distribution mis en place par les supermarchés ont également entraîné une augmentation de l'utilisation des emballages, en particulier en plastique, qui permettent de réduire les détériorations pendant le transport et l'implantation en rayon. La croissance des supermarchés a, sans le vouloir, mené à une augmentation de la dépense d'énergie, de la pollution, de la dégradation des eaux et du sol etc., alors que nous savons qu'il nous faut adopter des approches plus durables !

6. Les supermarchés sont également accusés de provoquer des comportements alimentaires néfastes pour la santé, en faisant la publicité pour des plats cuisinés à forte teneur en gras, sel et sucre. Certains observateurs estiment que le fait de privilégier l'apparence des produits frais provoque une diminution de la valeur intrinsèque des denrées alimentaires. Lorsque les agronomes travaillent à obtenir des fruits ou des légumes de même taille et de même forme, les qualités gustatives ou nutritionnelles pourraient bien passer au second plan ou même à la trappe.

7. Les supermarchés développent de nombreux produits par le biais de leur marque propre, produits qui sont, soit des produits régionaux traditionnels, soit des produits appartenant à une marque nationale. Ces produits de marque propre sont parfois fabriqués dans les usines qui produisent ceux des marques nationales, avec une recette très proche, voire identique, mais à un prix très inférieur, ce qui dissuade les producteurs d'innover puisque leurs produits sont rapidement copiés et vendus sans que les personnes qui les inventent n'en tirent le moindre bénéfice.

8. Si chaque supermarché tente de développer une identité propre afin d'augmenter la fréquentation et la fidélité de ses clients et bien que certains mettent volontairement l'accent sur la qualité ou l'éthique, la plupart des supermarchés basent leur stratégie sur les prix. Quand les supermarchés se battent principalement sur les prix et qu'ils détiennent un pourcentage important de consommateurs-trices sur un marché, ils sont en mesure d'exercer une pression très forte sur les producteurs et fournisseurs pour qu'ils réduisent leurs coûts. Si cela mène à des réductions de coûts de fonctionnement, la pression en matière de réduction des prix ne diminue jamais, même lorsqu'il est impossible de réduire d'avantage ces coûts. En obligeant les producteurs à baisser encore et encore leurs prix pour s'assurer un accès aux rayons des hypermarchés comme Walmart, Carrefour ou Tesco, les trois plus grands distributeurs au monde, on les incite à minimiser les coûts en matière de protection de l'environnement, à ignorer ou à contourner certaines normes environnementales onéreuses et, surtout, à réduire les

salaires au strict minimum. De nombreux produits achetés par les supermarchés à des pays émergents sont produits dans des conditions où le droit du travail n'est pas appliqué et où les inspecteurs n'ont pas les moyens de travailler correctement. Dans de nombreux pays, les tribunaux sont influencés par les intérêts des employeurs. Dans de telles circonstances, la main d'œuvre ne bénéficie pas de protection sociale et paye les conséquences des baisses de prix. La plupart des contrats à durée indéterminée ont été remplacés par des emplois précaires et le travail est généralement surveillé par des sous-traitants qui, contrairement aux propriétaires de plantation, peuvent tout simplement disparaître et recommencer sous un autre nom s'ils sont accusés de violation du droit du travail. Les employés sont souvent payés à la tâche, occultant ainsi le fait que les salaires minimums légaux ne sont pas respectés, si salaire minimum il y a. Grâce à la rémunération du travail à la tâche, les employeurs semblent se plier aux lois sur le salaire minimum, lorsqu'elles existent, en payant ce salaire minimum pour un travail qui, en raison d'objectifs irréalisables, demande cent heures de travail hebdomadaire au lieu des quarante-huit heures généralement pratiquées. La pression exercée par les supermarchés pour réduire les coûts poussent les employeurs à imposer des conditions aux travailleurs et aux travailleuses qu'ils-elles décrivent souvent comme proches de l'esclavage.

9. Les petites et moyennes exploitations, qui n'ont d'autre choix que d'approvisionner une des grandes chaînes de supermarchés, se retrouvent dans la même situation que les travailleurs-euses des grandes plantations. La pression continue pour réduire les prix ne leur laisse pour ainsi dire aucune marge, ils ont donc des difficultés à payer leurs emprunts et travaillent de longues heures pour un revenu qui leur permet à peine de survivre. Certains secteurs agricoles, comme celui des produits laitiers, sont particulièrement vulnérables face aux pressions exercées par les supermarchés qui, eux, réussissent pour ainsi dire toujours à faire des bénéfices et un grand nombre d'éleveurs ont été ruinés. Les petites exploitations traditionnelles, basées en grande partie sur la pâture, ont été bannies du marché car les prix payés par les supermarchés ne couvrent plus les coûts de production et la production

laitière est désormais aux mains de grandes unités agricoles où le travail est réduit au minimum, les vaches sont enfermées dans des étables où elles reçoivent une nourriture importée composée de mélanges de soja et de céréales et les excréments sont collectés dans d'immenses bassins situés à proximité des unités de production. Les supermarchés sont eux-mêmes acteurs de ce qui semble être un cercle vertueux de développement et de croissance. Un grand supermarché peut pousser les fournisseurs à réduire les coûts et, ainsi, attirer plus de consommateurs-trices en répercutant ces baisses de prix. Étant donné qu'un nombre plus important de clients fréquente ce supermarché, il grossit et peut demander à ses fournisseurs des ristournes plus importantes encore. Cela lui permet d'acheter et de vendre à des prix encore plus bas, ce qui signifie que d'autres clients y seront attirés. Il obtient ainsi des prix toujours plus avantageux et ainsi de suite, dans un cycle sans fin où le marché de l'alimentation et d'autres finissent entre les mains de deux ou trois géants de la distribution.

Tandis que le marché de la distribution connaît une concentration toujours croissante, les supermarchés sont à l'origine d'autres changements, conséquence directe de cette concentration. La vie commerçante des centres-villes, des zones résidentielles et des villages s'éteint. Les personnes n'interagissent plus les unes avec les autres dans le cadre de leurs échanges économiques. L'isolement social augmente. Les chaînes de distribution de toutes les denrées alimentaires se rallongent et sont de plus en plus tributaires du carburant et de la stabilité politique (ou de l'ordre social instauré par des régimes répressifs) de pays lointains. Les petites entreprises sont mises en faillite et remplacées par une poignée d'entreprises gigantesques qui n'ont aucune considération humaine mais uniquement économique. La main d'œuvre agricole perd son travail, les salaires sont tirés vers le bas et le travail est de plus en plus précaire. L'agriculture et la transformation alimentaire sont de plus en plus industrielles et de moins en moins adaptées aux conditions environnementales locales. Les sources d'approvisionnement en eau, les sols et la biodiversité, déjà fortement menacés, sont mis en péril par d'énormes fermes industrielles. L'utilisation des emballages en plastique augmente. Alors

que les bénéficiaires des géants de la distribution ont continué d'augmenter, le développement des autres maillons de cette chaîne ne s'est pas déroulé de façon aussi réussie. Au contraire, les fournisseurs, les petits commerçants, les citoyens et, de plus en plus souvent, les gouvernements ont finalement réalisé que les changements engendrés par la croissance des monopsones et des oligopsones, soit la domination du secteur de la distribution par une poignée d'acteurs, est loin d'être souhaitable.

A la fin des années 1990, certains gouvernements, comme le gouvernement français, allemand ou britannique, ont promulgué des lois ou demandé l'ouverture d'enquêtes dans le but de limiter certaines des conséquences négatives de la croissance du pouvoir des supermarchés, notamment sur les fournisseurs dont les producteurs agricoles. Au début du nouveau millénaire, cette tendance s'est répandue dans d'autres pays comme l'Autriche, la Slovaquie, la République Tchèque, l'Irlande et l'Espagne. Pendant ce temps, aux États-Unis, les campagnes contre Walmart et les magasins connus sous le nom de « *big boxes* » (terme nord-américain pour décrire les magasins de très grande surface situés à la périphérie des villes) se sont succédés. Au cours des deux dernières années, l'inquiétude concernant l'impact des supermarchés s'est répandue dans le monde entier, avec des campagnes et des initiatives juridiques en Australie, en Corée du Sud, en Afrique du Sud, en Inde et dans de nombreux autres pays.

Ces inquiétudes, ces campagnes et ces initiatives juridiques diffèrent d'un pays à l'autre. Par exemple, aux États-Unis, les campagnes anti-Walmart sont généralement axées sur les droits des travailleurs supposément bafoués par la chaîne de supermarchés. En Inde, on redoute de voir les supermarchés remplacer les innombrables vendeurs de rue, privant ainsi des millions de gens de leur maigre revenu. La pensée économique classique verrait la diminution de ces emplois précaires d'un bon œil mais cette pensée est née à l'heure où le monde industriel était en plein développement. À l'époque, les travailleurs et travailleuses licenciés-e-s d'un secteur étaient embauchés-e-s dans un autre secteur. Le monde occidental d'aujourd'hui ne connaît plus cette croissance

illimitée : le monde entier fait désormais partie d'une seule économie mondiale où tout est lié et cette économie est désormais confrontée aux limites imposées par la capacité écologique de notre globe. Désormais, lorsque les travailleurs et les travailleuses sont licencié-e-s, il n'y a pas nécessairement de place pour eux et elles ailleurs. En Europe, l'inquiétude concerne plus particulièrement la survie de l'agriculture européenne.

10. Une réponse européenne

En réponse à ces préoccupations, divers pays de l'Union européenne ont mené des enquêtes parfois suivies par une législation mais aucune n'a été très efficace pour lutter contre les conséquences des abus de position dominante des supermarchés. Les ONG ont reçu de nombreuses plaintes formulées par des producteurs et des fournisseurs qui se battent pour survivre face aux conditions intenable imposées par des supermarchés toujours plus puissants et méprisants vis-à-vis d'eux. La lutte s'opérait à un niveau national alors que les supermarchés étaient visiblement implantés à l'échelle paneuropéenne. Dans certains cas, les géants de la distribution comme Carrefour (France) et Tesco (Grande-Bretagne) ont racheté des marques dans d'autres pays d'Europe ou ont fait construire de nouveaux super- ou hypermarchés, notamment dans les pays d'Europe Centrale et de l'Est nouvellement intégrés dans l'Union européenne. Dans d'autres cas, les groupes de supermarchés ont formé des alliances transfrontalières, devenant, de fait, un seul et même acheteur géant à travers l'Europe. Pendant ce temps, les législations des différents pays n'étaient absolument pas harmonisées.

Les deux pays qui ont, sans doute, fait les efforts les plus importants pour enrayer le problème des abus de position dominante sont la France et le Royaume-Uni. La France a voté les lois Galland et Raffarin, dont le but était de limiter les surfaces de vente et d'empêcher la vente à perte. Le Royaume-Uni a mis en place un code de conduite basé sur le volontariat pour les quatre plus grandes chaînes de supermarchés du pays et offert la possibilité aux fournisseurs de porter plainte auprès d'un « bureau de la concurrence » en cas

de non-respect du code. Aucune de ces mesures ne s'est révélée particulièrement efficace. Les lois françaises sur la vente à perte ont pu être contournées par le biais de centrales d'achat situés en dehors du pays et très peu de plaintes ont été déposées après du bureau de la concurrence britannique. D'après leurs dires, les fournisseurs craignaient que s'ils déposaient une plainte non anonyme, les quatre groupes leaders leur retirent leurs contrats et les mettent sur liste noire.

Au vu de l'échec de la législation et du manque de coordination en matière juridique au sein du marché commun, un groupe d'ONG s'est réuni au parlement européen de Bruxelles en 2004 sous la bannière informelle de l'*Agribusiness Accountability Initiative* (AAI) et a tenté d'obtenir une réponse commune de la part de l'Europe pour régler le problème des « pratiques abusives » des acheteurs des supermarchés, pratiques au nombre de cinquante-deux selon un rapport de la Commission de la concurrence britannique datant de l'an 2000. Après avoir enquêté sur les différents instruments légaux disponibles au sein de l'Europe et suite à des discussions avec Caroline Lucas, parlementaire européenne écologiste d'origine britannique, l'AAI a décidé de présenter une déclaration écrite au Parlement européen. Pour être adoptée, une déclaration écrite doit être présentée par un groupe composé au minimum de cinq parlementaires puis signée par la majorité des parlementaires. Dans ce cas, la Commission européenne ne peut l'ignorer et doit y répondre.

J'ai moi-même rédigé une première version de cette déclaration qui a ensuite été signée par un groupe de parlementaires mené par Caroline Lucas et présentée à Bruxelles et à Strasbourg, selon la procédure. La déclaration écrite est jointe en annexe et les principaux points qui y sont soulevés sont les suivants :

1. [Par cette déclaration, le parlement européen] invite la direction générale de la concurrence à enquêter sur les conséquences de la concentration du secteur européen de la grande distribution subies par les petites entreprises, les fournisseurs, les travailleurs et les consommateurs et, en particulier, à

évaluer tout abus lié au pouvoir d'acheteur qui pourrait résulter de cette concentration;

2. demande à la Commission de proposer des mesures appropriées, notamment sous forme d'une réglementation permettant de protéger les consommateurs, les travailleurs et les producteurs de tout abus de position dominante ou d'autres conséquences négatives constatées durant cette enquête;

La déclaration écrite 088/2007 a reçu le soutien d'une grande majorité des parlementaires européens de tous bords et a été définitivement adoptée le 19 février 2008. Il faut souligner qu'un très grand nombre de déclarations écrites sont déposées chaque année et qu'elles sont très rarement couronnées de succès. Le fait que cette déclaration en particulier ait reçu un soutien aussi large est bien la preuve de l'étendue de l'inquiétude causée par l'augmentation du pouvoir des supermarchés, par les abus liés à ce pouvoir et l'impact qu'il a sur l'activité des fournisseurs et donc sur les conditions de travail et sur l'environnement dans les pays producteurs et fournisseurs. Ce qui ne pouvait être prévu à l'époque, c'est que, avant la fin de l'année 2008, l'économie mondiale allait être plongée dans un marasme et que cette crise bancaire, fiscale et économique allait obliger l'Europe à réagir dans l'urgence, stoppant net tous les efforts faits pour revoir la réglementation du secteur de la grande distribution. Aujourd'hui, le problème n'est toujours pas réglé.

La réponse de la direction générale (DG) de la concurrence à la première demande a été la suivante (cf. annexe 2) : *« L'objectif principal de la politique communautaire de la concurrence est de permettre un meilleur fonctionnement des marchés qui bénéficie aux consommateurs européens. Ainsi, la Commission sanctionne le pouvoir d'acheteur si elle porte ou risque de porter préjudice au consommateur. »* Puis, la DG de la concurrence se réjouit des réductions de coûts obtenues par les supermarchés : *« Selon les chiffres de l'OCDE, au cours des vingt dernières années, les salaires et l'indice des prix à la consommation ont connu une hausse bien plus importante que les prix des denrées alimentaires dans tous les pays de l'Union européenne où les données sont disponibles. Qui plus est, les pays où la concentration des distributeurs est la plus forte affichent la plus faible hausse des prix*

des denrées alimentaires. » La Commission, loin de se préoccuper de l'impact des prix bas en raison du pouvoir de l'acheteur, s'inquiète de la hausse récente du prix des aliments non pas, il faut le noter, en raison de prix plus élevés payés aux producteurs mais bien à cause de la spéculation sur les marchés des matières premières agricoles : « Cependant, les prix des produits agricoles et des ingrédients pour l'industrie alimentaire ainsi que les prix au détail de certaines denrées alimentaires de base ont connu une hausse importante sur les marchés nationaux. Cela est une source d'inquiétude, à la fois chez les consommateurs et chez les industriels. Une analyse plus poussée de la structure concurrentielle de la chaîne d'approvisionnement du secteur alimentaire, y compris de la concentration et la segmentation des secteurs de la vente au détail et de la distribution, ainsi que la surveillance de l'évolution des prix à la consommation des produits alimentaires dans chaque État membre permettrait une meilleure évaluation de la situation. La Commission continuera d'évaluer l'éventuel lien entre la concentration récente et les prix à la consommation. »

La Commission poursuit en mettant en avant les effets bénéfiques du pouvoir de l'acheteur sur les prix à la consommation : *« La puissance d'achat peut avoir un impact positif ou négatif pour les consommateurs et les fournisseurs. Grâce à une concurrence suffisante en aval, les baisses de prix peuvent être répercutées en amont sur les consommateurs, ce qui constitue un avantage pour eux. Lorsque les supermarchés utilisent leur puissance d'achat, les fournisseurs, notamment dans le secteur agricole, doivent baisser leurs prix. Les chiffres de la Commission concernant les prix pratiqués par les producteurs montrent que le secteur agricole a grandement contribué au maintien de prix à la consommation bas. Sur la période de huit ans située entre 1995 et 2003, les prix effectifs payés aux producteurs ont baissé de 18 % dans l'Europe des Quinze. »* Pendant cette période de huit ans, de nombreux exploitants agricoles ont vu leur revenu réduit à néant tandis que les travailleurs des plantations ont vu la valeur réelle de leur salaire passer bien en-dessous du coût de la vie local. Pendant ce temps, les distributeurs n'ont fait qu'asseoir leur solidité financière. Apparemment, la DG de la concurrence n'a que faire de ce qui se cache derrière les prix bas. Si les supermarchés peuvent utiliser leur pouvoir d'acheteur pour faire baisser les prix toujours plus, même si cela pousse les plantations à imposer des conditions de travail proches de l'esclavage ou les petits producteurs à la faillite, où est le

problème ? Tant que les aliments reviennent moins cher aux consommateurs, la DG est satisfaite. Si cela pose un souci en matière d'emploi ou d'environnement, il semble que cela concerne d'autres pans de la législation, et non le droit sur la concurrence : *« La concurrence entre les entreprises a un effet positif sur les débouchés à long terme en matière d'emplois et sur la création d'une économie concurrentielle capable de relever les défis environnementaux. Le droit de la concurrence n'est cependant pas l'instrument adéquat pour résoudre certaines questions liées à l'emploi ou à l'environnement. Elles sont notamment du ressort des législations du travail et de l'environnement qui répondent à toutes les préoccupations de la société et des citoyens européens. »* Cette réponse est acceptable pour la production au sein de l'Union européenne, où il existe des législations et, fort heureusement, des infrastructures adéquates et une volonté de les renforcer. Dans le cas de la production de bananes dans l'Union européenne par exemple, principalement aux Canaries et aux Antilles, quelle que soit le pouvoir sur l'achat, les prix appliqués doivent prendre en compte les salaires minimums et les coûts des normes environnementales respectés par les producteurs. La question n'est pas tant de savoir si le droit de la concurrence n'est pas en train de niveler les normes par le bas mais bien de savoir si les producteurs européens peuvent exister et survivre sur un marché où ils sont les seuls à devoir respecter certaines normes, avec tous les coûts que cela implique.

En ce qui concerne le cas de nombreux fournisseurs étrangers, il faut avoir une foi aveugle pour penser qu'un salaire décent est versé à la main d'œuvre ou que la capacité porteuse des terres où sont produites les bananes est respectée alors que les acheteurs des supermarchés peuvent exiger des prix qui ne sont pas plus élevés que ceux pratiqués dans les années 1970. Tous les indices montrent que, dans la plupart des pays tropicaux producteurs, les salaires sont bien loin d'être décents et qu'il existe de graves problèmes écologiques. Dans les pays producteurs, il y a peu de moyens fiables de garantir le respect des normes nationales. En adoptant des normes qui leur sont propres, les supermarchés reconnaissent de fait que les moyens existants sont inadaptés. Cependant, cette solution n'est pas satisfaisante. En règle générale, lors des visites d'inspection, les producteurs qui ne respectent pas

les normes risquent des sanctions comme le « délistage » mais elles sont rarement appliquées et donc inefficaces. Le Parlement européen s'est tourné vers la DG de la concurrence pour obtenir une réponse au problème nouveau des monopsones, ou plus exactement des oligopsones. La DG de la concurrence a répondu que les monopsones ne relèvent pas de sa compétence. C'est le problème des autres, ou alors ce n'est pas un problème du tout.

Quant à l'autre groupe mis à mal par la concentration du secteur de la distribution, c'est-à-dire les petits producteurs ou exploitants agricoles de l'Union européenne qui, parce qu'ils sont propriétaires ne disposent pas de revenu minimum garanti et qui, de fait, ont pris en charge les 18% de baisse des prix à la consommation, la DG de la concurrence suggère qu'ils s'associent pour former de grandes unités, afin de contrecarrer le pouvoir d'acheteur des supermarchés avec la puissance de vente de plusieurs producteurs :

« Il est important de noter qu'un positionnement fort obtenu grâce à la croissance dans un environnement concurrentiel n'est pas obligatoirement problématique et peut déboucher sur une productivité qui bénéficie aux consommateurs et aux entreprises. En ce qui concerne les fournisseurs, notamment dans le secteur agricole, la Commission estime que les associations de producteurs peuvent être un très bon moyen pour les exploitants agricoles de travailler ensemble et de réaliser des économies. Au vu du marché unique et de la réglementation sur la concurrence qui existent aujourd'hui, ces organisations jouent également le rôle d'intermédiaire entre les exploitants individuels et les distributeurs et renforcent ainsi leur pouvoir de négociation. La Commission travaille en ce sens dans le cadre du bilan de santé de la PAC² »

Le développement de la taille des vendeurs et des acheteurs ne semble pas poser de problème à la Commission européenne, bien qu'elle ait de nombreuses fois fait référence dans d'autres contextes à l'importance des petites et moyennes entreprises, qui sont le pilier de la société et de l'économie européenne. La réponse de la Commission à la deuxième demande du Parlement est peut-être un peu plus encourageante : « La Commission et les

² Politique agricole commune

ANC³ veillent attentivement à ce que les supermarchés ne commettent pas d'entorse au droit communautaire de la concurrence. La Commission veille tout particulièrement à ce que les concentrations des supermarchés à l'échelle de la Communauté européenne n'entravent pas la concurrence au détriment des consommateurs et des entreprises. Elle étudiera plus avant le problème des abus de position dominante en collaboration avec les ANC dans le cadre du REC⁴. »

En réalité, au début de sa réponse, la Commission sous-entend déjà que les ANC ou Autorités nationales de la concurrence sont mieux placées pour gérer les problèmes que la DG de la concurrence. *« S'il s'avère que l'utilisation de la puissance d'achat réduit la rentabilité des fournisseurs, ces derniers peuvent, dans certaines circonstances, être contraints de diminuer les investissements dans les nouveaux produits, ce qui peut engendrer une baisse de l'innovation et de la qualité pour les consommateurs. Cet aspect doit être pris en compte par la politique de la concurrence communautaire lors de l'évaluation de l'impact des abus de position dominante sur les consommateurs : le bien-être du consommateur n'inclut pas uniquement le prix, il repose également sur la diversité et la qualité de l'offre. »* Ce fut là la conclusion de la deuxième enquête menée au Royaume-Uni sur le secteur de la grande distribution, sur laquelle nous reviendrons plus tard. En général, pour les Autorités de la concurrence, le concept de bien-être du consommateur ne va pas plus loin. Les consommateurs-trices ne sont pas considéré-e-s comme étant aussi des citoyen-ne-s et des travailleurs-euses, ils-elles ne sont que de simples consommateurs-trices. Donc, les Autorités de la concurrence ne peuvent prendre de mesure que si les fournisseurs risquent de ne plus pouvoir innover, écrasés par le pouvoir d'acheteur des supermarchés au point qu'ils ne peuvent que survivre au jour le jour. *« Si nécessaire, les autres aspects du fonctionnement du secteur du commerce de détail devraient être gérés par les autres outils politiques, comme la politique des consommateurs, la politique de l'emploi et les réglementations en matière de concurrence déloyale. »*

A plusieurs reprises, la DG de la concurrence a accepté de rencontrer les

³ Autorités nationales de concurrence

⁴ L'acronyme REC fait référence au Réseau européen de la concurrence, un groupe informel réunissant, entre autres, des membres des ANC.

parlementaires qui ont déposé la déclaration écrite et les représentants de l'AAI mais, en réalité, sa position certes amicale et coopérative n'a été d'aucune aide. La DG doit avoir des preuves concrètes de l'abus de position dominante pour pouvoir ordonner une enquête comme cela a été demandé, bien que l'un des buts d'une telle enquête aurait justement été de réunir des preuves de l'ampleur de cet abus. Il est intéressant de constater que, deux ans auparavant, ceux qui ont demandé une enquête du même type au Royaume-Uni se sont vu opposer exactement le même argument par l'*Office of fair trading* (OFT), le bureau de la concurrence britannique. L'OFT ne souhaitait pas passer du temps à enquêter sur l'existence d'un abus tant qu'il n'avait pas la preuve de cet abus. Les militants ont rencontré là de grandes difficultés. Dans le cadre du rapport de la Commission de la concurrence britannique daté de l'an 2000, des moyens légaux avaient été mis en œuvre pour obtenir des preuves. Ce rapport montrait déjà des abus de position dominante et, depuis la publication de ce rapport, les fournisseurs ont continué à se plaindre de façon officieuse. Pour l'OFT, cela n'était pas suffisant. Une seule plainte avait été déposée conformément au code de conduite des supermarchés, ce qui laissait supposer que tout allait bien. Dans ce cas, pourquoi lancer une autre enquête ? La réponse à cette question de l'OFT est que les fournisseurs craignent de s'exprimer à voix haute et de porter plainte conformément au code basé sur le volontariat. Ils ne sont disposés à raconter leur histoire que contraints par la loi et si leur identité n'est pas dévoilée. Or, une enquête permet d'obliger juridiquement les fournisseurs à fournir des preuves. Lorsque, après de longs mois de pression et de lobbying, l'OFT a enfin accepté d'agir, on s'est aperçu qu'il y avait effectivement de nombreux éléments prouvant que le code de conduite n'était pas appliqué et que les supermarchés n'avaient cessé d'abuser de leur position dominante, avec toutes les conséquences négatives que cela peut avoir sur les fournisseurs et que nous avons déjà mentionnées ci-dessus.

Il a été prouvé à maintes reprises que les fournisseurs ne peuvent défier ouvertement les supermarchés, par peur de perdre leurs contrats et de faire faillite. Cependant, quand on les oblige à parler et qu'on respecte leur anonymat, ils ne sont que trop heureux de fournir des preuves. Étant donné

ses contacts avec les autorités nationales et le REC, la DG de la concurrence a nécessairement été informée de l'expérience britannique. Elle doit parfaitement savoir qu'il est utopique de demander à des groupes bénévoles comme l'AAI de réunir des preuves pour le compte de la DG, puisque tous refusent de témoigner ouvertement sans bénéficier d'une protection juridique. En refusant de répondre à la demande du Parlement européen et en demandant à l'AAI de faire le travail à sa place, la DG de la concurrence fait-elle preuve de naïveté, voire de stupidité, ou essaye-t-elle délibérément et, à vrai dire, avec un certain succès, de fuir ses propres responsabilités ?

Où alors les enjeux sont-ils encore plus importants ? La DG de la concurrence est-elle partisane d'une idéologie de la « supériorité des géants » où les supermarchés et les fournisseurs géants sont vus comme la seule voie qui s'offre à une Europe concurrentielle ? Les grandes entreprises sont-elles la seule solution envisagée par la DG de la concurrence et les citoyen-ne-s européen-ne-s et leur Parlement n'ont-ils d'autre choix que d'accepter tous les décisions unilatérales de la Commission ? Le mot « démocratie » a-t-il encore une signification dans l'Europe d'aujourd'hui ou sommes-nous, citoyen-ne-s européen-ne-s, simplement condamné-e-s à accepter les décisions des politiques qui embrassent la cause des grandes banques, des grands financiers et des grandes entreprises, pour le bien des citoyen-ne-s qui, d'après eux, sont incapables de comprendre leurs propres intérêts et de prendre leurs décisions ?

La DG de la concurrence estime que son rôle se limite à l'application des articles 81 et 82 du Traité de Rome et elle rappelle que les abus de position dominante sont probablement du ressort d'autres institutions ou directions générales. Par exemple : « *La Commission traitera du pouvoir de marché dans le secteur de la distribution dans le cadre du Groupe de haut niveau sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire. Ce groupe, mis en place par la Commission, analysera le secteur de l'industrie agroalimentaire qui, au cours des dernières années, a été confronté à de nouveaux défis et de nouveaux risques ayant remis en question sa compétitivité.* » Mais aussi : « *Le Réexamen du Marché unique par la Commission a permis de déterminer que le commerce de détail est un des secteurs qui permet un contrôle en profondeur du marché en raison de son rôle clef dans le marché de la*

consommation et le marché des fournisseurs. Un rapport sera rédigé en 2009 pour analyser les raisons des dysfonctionnements dans le commerce au détail du point de vue des consommateurs et des fournisseurs. »

La DG de la concurrence n'étant, d'après elle, pas en mesure de régler le problème du pouvoir d'acheteur, les militants ont rejoint ou soutenu diverses initiatives émanant d'autres institutions européennes comme :

1. Le rapport du Comité économique et social européen (CESE) : Le commerce du détail : développements et impacts.
2. Le rapport d'initiative de la Commission de l'Agriculture et du développement rural, mené par Katerina Batzeli : L'écart entre les prix à la production et les prix payés par les consommateurs.
3. Le Groupe de haut niveau sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire,
4. Un rapport de la Direction générale Marché intérieur et services,
5. Le rapport d'initiative de la Commission de l'Agriculture et du développement rural, mené cette fois par José Bové : Des revenus équitables pour les agriculteurs : une chaîne d'approvisionnement alimentaire plus performante en Europe,
6. Une audition de la Commission de l'Agriculture : Qui dirige la chaîne d'approvisionnement alimentaire en Europe ?,
7. La directive sur les retards de paiement.

10.1 L'audition du CESE : « Le commerce du détail : développements et impacts », 24 septembre 2008 :

En décembre 2008, le comité économique et social européen a présenté le rapport d'une audition de septembre 2008 et le séminaire parlementaire qui a suivi en octobre de la même année. Il recommandait la mise en place d'un code de conduite à l'usage des supermarchés sur la base du volontariat et « *au niveau national, la désignation d'un médiateur qui arbitrerait les différends, évaluerait et contrôlerait l'application du code et pourrait collecter les*

informations auprès de toutes les parties prenantes et enquêter de façon proactive sur les entorses faites au code ». De nombreuses voix se sont élevées pour inscrire le code dans une loi mais les distributeurs européens s'y sont farouchement opposés lors des présentations qu'ils ont faites dans le cadre du séminaire.

10.2 Le rapport d'initiative de la Commission de l'Agriculture et du développement rural, mené par Katerina Batzeli :

Adopté par le Parlement le 26 mars 2009, le rapport Batzeli faisait clairement état de l'inquiétude concernant l'écart entre les prix à la production et les prix payés par les consommateurs et faisait la corrélation entre cet écart et la concentration des détaillants. Il stipule : *« Un élément récurrent dans l'enquête menée par la rapporteure dans ce domaine est le degré de concentration de la commercialisation et de la distribution des denrées alimentaires. De nombreuses études montrent que dans les États membres où la concentration de marché s'est avérée la plus forte, l'écart entre le prix payé aux producteurs et le prix payé par les consommateurs est plus important. Au cours de la dernière décennie, la grande distribution a fini par dominer le marché européen des produits alimentaires. Ainsi, le niveau de concentration est passé d'une moyenne de 21,7 % en 1993 à plus de 70 % actuellement dans l'Union européenne des Quinze. Des éléments d'information montrent que les grands supermarchés abusent de leur pouvoir d'acheteur pour contraindre les fournisseurs (intra- ou extracommunautaires) à baisser leurs prix jusqu'à des niveaux intenable, et leur imposer des conditions déloyales. Les grands distributeurs en Europe deviennent régulièrement un "passage obligé" du secteur, en contrôlant l'accès des agriculteurs et d'autres fournisseurs aux consommateurs de l'UE. (...) D'autre part, le prix final payé par le consommateur en Europe est, en moyenne, cinq fois supérieur au prix payé au départ de l'exploitation. Il y a cinquante ans, les agriculteurs en Europe percevaient approximativement la moitié du prix au détail des denrées alimentaires. Aujourd'hui, cette proportion a sensiblement diminué pour atteindre 7 % au Royaume-Uni et 18 % en France, en moyenne. Il faut savoir que la marge perçue sur le pain vendu au détail peut atteindre trente fois le prix payé au départ de l'exploitation, l'agriculteur percevant, en général, quelque 8 % du prix final de vente au détail. »*

Le rapport reprend l'éventail des pratiques commerciales abusives utilisées par les grands distributeurs, demande des mesures de lutte spécifiques et souligne que les petites entreprises risquent d'être exclues du marché : *« La rapporteure a identifié une série de pratiques commerciales courantes qui créent une distorsion de la libre concurrence dans le secteur alimentaire et contribuent à accroître l'écart entre les gains des distributeurs et ceux des exploitants agricoles. Des cas, tels que la revente à perte, la menace de délistage, les primes spéciales perçues par les supermarchés pour mettre certaines marques de produits alimentaires dans les rayons, les frais de référencement, les bonus de référencement, les réductions rétroactives sur des marchandises déjà revendues ou les participations injustifiées aux dépenses de promotion du distributeur ou encore l'accent mis sur l'approvisionnement exclusif, sont tous traités dans le rapport. Pour chacune de ces pratiques, la rapporteure demande une action coordonnée aux niveaux européen et national et des mesures de lutte spécifiques. En outre, le rapport souligne les effets que la concentration et la guerre des prix au sein de la grande distribution ont sur l'emploi, dans les secteurs agricole et de production, par le biais de la concurrence qui entraîne l'abaissement drastique des coûts et les réductions de coûts du travail, ou la dérégulation des heures d'ouverture ou le travail durant les weekends. Il semble également que la concurrence féroce sur les prix ait débouché sur une moindre qualité des produits, s'accompagnant d'une moindre valeur nutritive, et sur une désorganisation de la production des fruits et légumes saisonniers. S'il est vrai que la concentration de marché peut faire baisser le niveau des prix des denrées alimentaires, elle peut également engendrer des conséquences négatives à moyen et à long termes, en portant préjudice à la libre concurrence et en excluant du marché les petites entreprises, ainsi que les producteurs directs. En conséquence, la rapporteure souligne le fait que bon nombre de PME du secteur alimentaire sont extrêmement vulnérables, en particulier lorsqu'elles sont largement dépendantes d'un grand distributeur. Cela est dû au fait que les distributeurs font souvent jouer la concurrence par le prix le plus bas entre différents fournisseurs qui, pour pouvoir poursuivre leur activité, doivent comprimer les coûts et les marges. »*

Le rapport Batzeli propose la mise en place d'une base de données européenne proposant des listes de prix, la création, en coopération avec la FAO, d'un observatoire des prix des denrées alimentaires afin de permettre une transparence au niveau international et un Livre vert sur le pouvoir d'acheteur

des grands distributeurs.

10.3 Le Groupe de haut niveau sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire :

Nous avons déjà indiqué que la réponse de la Commission à la déclaration écrite faisait référence à un « Groupe de haut niveau ». Ce groupe a bien été créé mais pas en réponse à la déclaration écrite. Cela faisait partie d'un travail déjà engagé.

« De plus, la Commission traitera du pouvoir de marché dans le secteur de la distribution dans le cadre du Groupe de haut niveau sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire. Ce groupe, mis en place par la Commission, analysera le secteur de l'industrie agroalimentaire qui, au cours des dernières années, a été confronté à de nouveaux défis et de nouveaux risques ayant remis en question sa compétitivité. »

Le Groupe de haut niveau sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire a été mis en place le 12 juin 2008 par la DG Entreprises et Industries. Il comptait des membres de la Commission européenne, des ministres et de nombreux autres acteurs de l'industrie agro-alimentaire. Son but était d'améliorer le cadre dans lequel évolue l'industrie des denrées alimentaires et des boissons. Le champ de réflexion du groupe était donc très large et seules quelques unes de ses recommandations visaient spécifiquement les abus de position dominante des distributeurs.

Le Groupe de haut niveau a adopté une feuille de route comprenant trente recommandations. Il y préconisait, entre autres, des approches plus holistiques, une amélioration de l'utilisation de l'énergie, une rationalisation des procédures visant à autoriser de nouveaux OGM⁵ de façon à s'inspirer des décisions prises par les régions où les OGM sont mieux tolérés, etc. Le Groupe a également recommandé l'allègement et la simplification des législations ainsi que l'amélioration du système européen de gestion des risques. Certaines recommandations portaient aussi sur les aspects financiers et l'amélioration de

⁵ Organismes génétiquement modifiés

l'accès des PME aux marchés mondiaux.

Parmi ces recommandations, quelques unes concernent notre sujet.

La recommandation n° 14, notamment, engage les PME à développer leur pouvoir de négociation par la création d'organismes de commercialisation ou de coopératives : *« Soutien à l'intégration effective des PME agro-alimentaires dans la chaîne alimentaire. Les exploitants agricoles et les PME agroalimentaires situés en amont du marché doivent réaliser des regroupements de façon à renforcer leur pouvoir de négociation et à s'assurer des retours justes sur leurs produits. Pour cela, une meilleure compréhension et connaissance de la transmission des prix et des arrangements contractuels le long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire est d'une importance capitale et devrait être une priorité pour les « Observatoires du marché et des prix » nationaux. Cela améliorera l'efficacité des stratégies de positionnement de marché des producteurs agricoles via la formation de groupes de producteurs ou de coopératives. »*

La recommandation n° 15 a pour but d'assurer le fonctionnement optimal de l'ensemble de la chaîne alimentaire en abordant les relations entre les différents acteurs de cette chaîne : *« La Commission européenne, en collaboration avec les États membres et les parties prenantes, devra organiser un forum européen sur les relations entre les différents acteurs de la chaîne alimentaire, notamment entre les producteurs, les transformateurs et les distributeurs. Il identifiera plusieurs paramètres nécessaires au bon fonctionnement de la chaîne alimentaire afin de permettre l'adoption d'un Code de conduite communautaire. »*

La recommandation n° 16, quant à elle, est axée sur les marques privées : *« Étude de l'impact des marques privées sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire européenne. La Commission européenne devra étudier l'impact des marques privées sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire, notamment sur les PME, et considérer les moyens de réduire les déséquilibres de pouvoir au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, le cas échéant. »*

La feuille de route recommande ensuite d'augmenter l'attractivité des carrières dans l'industrie agroalimentaire, de développer la recherche, d'augmenter les

investissements dans la recherche, d'améliorer les accords de l'OMC⁶, etc. La DG Entreprises et Industries est chargée de la mise en place de la feuille de route. Dans le cadre de cette mise en place, elle a remplacé le Groupe de haut niveau par un nouveau « Forum de Haut niveau sur l'efficacité de la chaîne alimentaire », qui s'est réuni pour la première fois le 16 novembre 2010.

Au moins quatre nouvelles plateformes, des groupes de travail d'experts, alimentent le Forum. Deux d'entre elles concernent respectivement les relations contractuelles dans la chaîne alimentaire et la compétitivité industrielle. Bien que la feuille de route fasse référence à l'adoption d'un « code de conduite communautaire », ce point n'y a été inclus qu'à la suite de très fortes pressions. Il n'est cependant pas mentionné que le code sera inscrit dans la loi, ce qui signifie que ce code restera basé sur le volontariat, à moins que la plateforme sur les relations contractuelles n'en décide autrement.

10.4 Le rapport de la Direction générale Marché intérieur et services

En juin 2009, la DG Marché Intérieur et services a envoyé aux gouvernements des États membres un questionnaire axé sur le fonctionnement des marchés de la distribution dans l'Union. Cinq secteurs ont été retenus : l'alimentation, les produits pharmaceutiques, le textile, l'électronique et les produits de loisirs. Le but recherché était que les gouvernements répondent à ces questionnaires et les transmettent aux « parties prenantes » afin que celles-ci aident également à établir un état des lieux du marché de la distribution.

L'introduction de ces questionnaires stipulait que l'Union européenne faisait face à une grave récession, que le secteur de la distribution pouvait aider l'Union à en sortir et que ce secteur, en raison de ses nombreux emplois peu qualifiés, est un acteur particulièrement important dans la sortie de la crise économique. Les questionnaires étaient rédigés de façon à savoir quels étaient les freins réglementaires à l'expansion du secteur de la distribution. Bien que les fournisseurs fassent partie des éventuelles parties prenantes, le questionnaire semblait inciter les sondés à montrer que les réglementations

⁶ Organisation mondiale du commerce

actuelles freinent l'expansion du secteur de la distribution au lieu de les inviter à faire des suggestions sur le développement et le renforcement des législations pour, notamment, éviter les faillites des fournisseurs en raison des abus de position dominante. Malgré cela, la DG de la concurrence a estimé que cette enquête sur le marché pouvait apporter une solution aux problèmes soulevés par le Parlement européen dans sa déclaration écrite. En effet, comme cité précédemment : *« Le réexamen du Marché unique par la Commission a permis de déterminer que le commerce de détail est un des secteurs qui permet un contrôle en profondeur du marché en raison de son rôle clef dans le marché de la consommation et le marché des fournisseurs. Un rapport sera rédigé en 2009 pour analyser les raisons des dysfonctionnements dans le commerce au détail du point de vue des consommateurs et des fournisseurs. »*

L'enquête sur le marché du commerce et de la distribution occupait également une place importante dans la feuille de route adoptée par le Groupe de haut niveau de la DG Entreprises et Industries.

Le 5 juillet 2010, la Commission a adopté un rapport qui, selon le communiqué de presse de la Commission : *« recense les principaux obstacles potentiels au développement d'un marché intérieur du commerce et de la distribution plus efficace et plus équitable et elle lance, sur la base de ce rapport, une consultation publique afin de déterminer les priorités des politiques futures dans ce domaine. Parmi les facteurs susceptibles d'entraver l'essor du commerce et de la distribution figurent le recul de l'accessibilité des magasins offrant des biens et services de base, le manque d'information sur les offres commerciales au-delà de la zone d'achat immédiate, la faible croissance du commerce en ligne, des pratiques contractuelles potentiellement abusives dans toute la chaîne de distribution, le manque de transparence sur les labels de qualité, le fonctionnement insatisfaisant des marchés du travail dans le commerce et la distribution, ou encore l'adoption d'approches très différentes de la dimension environnementale dans ce secteur dans l'ensemble de l'Union européenne. Les réponses à la consultation peuvent être transmises jusqu'au 10 septembre 2010. Elles alimenteront le travail d'élaboration des mesures que la Commission proposera cet automne dans le cadre de l'initiative « Single Market Act ». »*

Michel Barnier, membre de la Commission responsable du marché intérieur et des services, a déclaré : *«Le commerce et la distribution assurent près de*

18 millions d'emplois dans l'économie européenne. Nous pouvons générer une croissance économique plus forte en supprimant les difficultés auxquelles ce secteur d'activité est confronté. C'est la raison pour laquelle je lance à présent une vaste consultation sur ce rapport; je présenterai sur cette base des propositions concrètes à l'automne prochain.»

Cela n'a rien d'étonnant mais il apparaît clairement que la principale préoccupation de la DG Marché Intérieur et services est la croissance économique et non, par exemple, le besoin croissant d'avoir recours à l'esclavage pour que les citoyen-ne-s européen-ne-s puissent bénéficier de produits à bas prix et la complicité entre système économique et législations pour garantir ce recours.

L'un des cinq problèmes énumérés dans ce rapport est *« le risque de pratiques commerciales déloyales entre acteurs de la chaîne d'approvisionnement »* mais les préoccupations liées à ces pratiques déloyales ne sont dues qu'au fait que *« la disparité des solutions appliquées pour y faire face peut compromettre les bénéfices et l'innovation, en particulier au détriment des PME. »* Dans son rapport daté de juin 2011, l'IMCO (la Commission du Marché intérieur et de protection des consommateurs) reconnaît l'importance *« d'aborder les pratiques contractuelles et commerciales dans les relations interentreprises. »* Cependant, ce rapport met l'accent sur le fait que les entreprises résolvent leurs difficultés sans avoir recours à la loi et ne mentionne ni l'impact des abus de position dominante sur les fournisseurs hors marché interne, ni leurs retombées sur les conditions de travail et l'environnement en dehors de l'Union européenne. Le paragraphe 39 évoque la possibilité de mettre en place une procédure anonyme de dépôt de plainte en cas d'échec d'une médiation mais il est clairement indiqué que cette solution ne doit être envisagée qu'en cas de nécessité absolue.

Bien évidemment, l'évocation d'un médiateur donne de l'espoir aux personnes qui sont persuadées que la politique de la concurrence sous sa forme actuelle n'est pas adaptée et que des mesures supplémentaires sont nécessaires pour en finir avec les abus de position dominante, conséquence directe de la concentration du secteur de la distribution. Quand des voix s'élèvent au sein de diverses structures politiques de l'Union européenne, cela permet de penser

que le changement est peut-être en marche. Cependant, les délibérations de la DG Marché intérieur et services ne font aucune référence aux fournisseurs étrangers et mettent l'accent sur les accords à l'amiable et l'efficacité économique. Sur un marché à la structure chaque fois plus monopsonistique ou oligopsonistique, de nombreuses questions ne sont donc pas près d'être résolues, notamment celles concernant l'impact sur la main d'œuvre ou sur l'environnement, dont se nourrit le secteur européen de la distribution, déjà si puissant et concentré.

10.5 Le rapport d'initiative de la Commission de l'Agriculture et du développement rural, mené cette fois par José Bové : « Des revenus équitables pour les agriculteurs : une chaîne d'approvisionnement alimentaire plus performante en Europe » :

Le rapport de cette Commission a été publié le 6 juillet 2010. Comme l'indique son titre, il traite des prix, de l'écart entre les prix de production et les prix à la consommation ainsi que de la baisse des prix réels perçus par les agriculteurs et la baisse des revenus qui en résulte. Si le rapport concerne l'Europe, il reconnaît également l'interconnectivité des agricultures de l'Union européenne et des autres régions. Par exemple, son préambule avance que *« l'Union européenne est le premier importateur et exportateur mondial de produits agricoles et en 2008, ses importations agricoles ont augmenté de plus de 10 % pour atteindre 98,6 milliards d'euros, alors que ses exportations agricoles connaissaient une hausse de près de 11 %, pour un total de 75,2 milliards d'euros... »*. Plus loin, il est indiqué que ce rapport *« invite instamment la Commission, dans son action, à prêter une attention particulière à la situation prévalant dans les pays en développement et à ne pas mettre en péril l'auto-approvisionnement alimentaire dans ces pays tiers. »* L'accent est mis ici sur la nécessité de ne pas mettre en danger la sécurité alimentaire dans les régions vulnérables plutôt que sur l'obtention des mêmes mesures de protection pour les producteurs étrangers que pour les agriculteurs européens. Mais en dehors de ces deux remarques, il est à peine fait mention des intérêts des pays étrangers, des fournisseurs, des conditions de travail ou de l'impact environnemental.

En matière d'agriculture européenne, le rapport fait preuve de clarté et de franc-parler, à l'instar de la déclaration écrite. Le rapport « *demande instamment à la Commission de lancer une enquête sectorielle complète le long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire afin de déterminer l'ampleur des abus de pouvoir à l'achat dans le secteur.* » Il suggère que les analyses des pratiques anticoncurrentielles ne sont pas adaptées dans le contexte actuel de croissance de la grande distribution et donc « *exhorte la Commission à procéder à une révision des critères utilisés actuellement pour évaluer les comportements anticoncurrentiels (indice de Herfindahl); estime que cet indice, utile pour évaluer les risques de monopole, ne serait pas en mesure de donner une image réelle des pratiques anticoncurrentielles tenant de la collusion et de l'oligopole, que semble connaître en partie la grande distribution organisée* »

Il recommande des changements fondamentaux dans la façon de penser la politique de la concurrence quand il « *invite la Commission à veiller à une application plus précise des règles de concurrence dans la chaîne alimentaire et à envisager de présenter au Parlement européen et au Conseil des propositions législatives à cet égard, tant afin de limiter efficacement le développement de positions commerciales dominantes dans les secteurs de l'agrofourriture, de la transformation alimentaire et de la distribution que de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs en les rendant capables d'une action coordonnée contre des acteurs dominants grâce à la promotion d'un réseau efficace d'organisations de producteurs, d'organisations de filières et de PME.* » Dans le paragraphe 31, il rejoint l'esprit de la déclaration écrite lorsqu'il « *demande instamment à la Commission de proposer une extension du droit européen de la concurrence au-delà de son orientation actuelle étroitement axée sur le bien-être des consommateurs et les préoccupations relatives aux faibles niveaux des prix des denrées alimentaires.* » Le rapport déplore que le Président du Conseil, dans son discours au Comité Spécial Agriculture, ait simplement appelé à l'auto-régulation et au dialogue.

10.6 La directive sur les retards de paiement.

Le problème des retards de paiement avait déjà été soulevé avant la déclaration écrite et le processus politique était en marche quand la déclaration a été adoptée. Les retards de paiement sont un exemple de pratique abusive

couramment utilisée par les acheteurs en position dominante. Ces acheteurs peuvent être non seulement des supermarchés mais également des pouvoirs publics et autres institutions.

Si apporter une solution aux retards de paiement ne résout pas le problème plus général de la distorsion des marchés due aux monopsones, y mettre un terme permet au moins d'éliminer un des nombreux symptômes de cette affection; il en existe au moins cinquante-deux d'après la commission de la concurrence britannique.

Le 11 octobre 2010, le Conseil Compétitivité a entériné un projet de directive sur les retards de paiements, directive qui devra être transposée au plus tard dans les deux ans en droit national par les vingt-sept États membres. Le délai maximal de paiement passera à soixante jours et sera même de trente jours pour les pouvoirs publics. Cela reste une avancée puisque, comme le révèle une enquête menée en Europe par le bureau d'études Graydon au troisième trimestre 2010, 10 % des factures sont toujours impayées après quatre-vingt-dix jours. Cette mesure n'est cependant pas particulièrement contraignante car, avec la nouvelle directive, les supermarchés auront toujours de fait soixante jours de crédit de la part des PME, et celles-ci doivent généralement régler leurs propres créances dans les trente jours.

11. Bilan des réponses émanant des institutions européennes

Le pouvoir grandissant des supermarchés et l'abus de ce pouvoir inquiètent visiblement les parlementaires européens. Cette inquiétude est provoquée par différents facteurs. Certain-e-s parlementaires s'inquiètent de l'impact de la concentration de la distribution sur les petits détaillants et les centres-villes. D'autres s'interrogent sur la baisse de la qualité à l'heure où les monocultures à bas prix remplacent le riche héritage européen des traditions locales. D'autres encore s'alarment de l'impact économique sur l'agriculture, en particulier européenne. Si certains ont indéniablement peur des conséquences des pressions exercées sur les producteurs étrangers et sur les conditions de travail et l'environnement, les problématiques des pays émergents

n'apparaissent que rarement dans les divers rapports et initiatives des différentes institutions européennes.

La position de la DG de la concurrence est assez claire. Dans sa réponse à la déclaration écrite, elle fait part de son inquiétude mais fait surtout l'éloge de la grande distribution pour sa capacité à maintenir des prix bas à la consommation en utilisant son pouvoir d'achat. Pendant que d'autres, comme les auteurs des rapports successifs des Commissions de l'Agriculture et du développement rural, déplorent la baisse des prix à la production, la DG de la concurrence s'est en réalité réjoui de la baisse de 18 % sur huit ans des prix à la consommation. Elle ne semble pas s'émouvoir du fait que cette baisse n'est probablement pas due à des gains d'efficacité mais au fait que les supermarchés rognent la totalité des marges des petites entreprises indépendantes.

Il n'est probablement pas réaliste d'imaginer que la DG de la concurrence sait ce qui se passe dans le monde, loin de l'élite politique et économique de Bruxelles. Car si la DG de la concurrence avait connaissance des pressions exercées sur les petites entreprises ou des conditions de travail des citoyen-ne-s, alors sa réponse relativement indifférente devrait être perçue comme, par exemple, une acceptation tacite des vagues de suicide qui frappent les petits-e-s exploitant-e-s agricoles, incapables de survivre face aux supermarchés qui exigent de payer la viande de porc ou les produits laitiers, entre autres, à des coûts inférieurs à ceux de leur production. Ou bien comme l'approbation de l'esclavage dans les pays émergents, obligés d'accepter des prix qui sont plus bas qu'ils ne l'étaient à une période aussi lointaine que les années 1970. Pour les soutiens de l'idéologie fondamentaliste de la concurrence à tout prix, il est peut-être souhaitable que les faibles et les impuissants, que ce soit les petit-e-s exploitant-e-s européen-ne-s ou les esclaves des pays dits du Sud, soient sacrifié-e-s sur l'autel de l'efficacité économique mondiale.

La DG de la concurrence note cependant qu'il peut y avoir des alternatives. Il appartient aux autorités de la concurrence d'évaluer les effets de la domination

des marchés capitalistes par quelques géants de la distribution ou de prendre les mesures nécessaires pour limiter les abus de position dominante qui en résultent. Quoi qu'il en soit, les problèmes découlant de ces abus peuvent être gérés par d'autres institutions européennes, que ce soit la DG Entreprises et industries, la DG Marché intérieur et services, la DG Agriculture et développement rural ou autres. En fait, elle essaye de faire porter le chapeau aux autres. Cependant, comme nous l'avons vu précédemment, à l'exception de la DG Agriculture et développement rural, les autres agences s'inquiètent avant tout de la compétitivité de l'Europe sans se soucier des conséquences. On parle surtout de faire sauter les verrous réglementaires qui paralysent l'activité économique, de faire des économies de grande ampleur et même d'ouvrir la voie à une acceptation plus large des OGM toujours mal vus. Sans doute qu'au milieu de tout cela, il est fait mention des abus de pouvoir mais seulement comme une petite partie d'un grand tout et ce grand tout semble bien plus favorable à l'augmentation du pouvoir des entreprises qu'aux petits détaillants ou aux producteurs. Souvent, les notions de justice sociale, de traitement équitable des personnes employées, de protection de l'environnement, de durabilité ou de qualité de vie apparaissent seulement en filigrane dans les enquêtes des groupes de haut niveau européens.

Ces sujets sont bien évidemment le domaine légitime de certaines branches du droit, comme le droit du travail ou de l'environnement. Dans un pays où la loi est à la fois fiable et appliquée, on peut effectivement s'en remettre à la justice. Mais une grande partie des importations qui arrivent directement sur les rayons des supermarchés européens provient de régions où de telles lois n'existent pas. La pression exercée par les supermarchés sur les fournisseurs étrangers pour les obliger à baisser leurs prix se traduit directement par de la pauvreté, la destruction de l'environnement et, enfin, par de l'esclavage. De plus, ce bras droit de la politique de la concurrence qu'est l'Organisation internationale du travail (OIT) interdit dans sa réglementation le boycott des produits venant de pays tiers simplement parce que les travailleurs y sont sous-payés. L'esclavage en tant que tel est interdit, mais le paiement de salaires qui ne permettent pas aux travailleurs et à leur famille de manger à

leur faim est tout à fait acceptable, voire même louable. Que ce soit dans l'Union européenne, aux États-Unis ou à l'échelle internationale, le droit de la concurrence est solide, puissant. Les entités juridiques qui lui font contrepoids et protègent les peuples et la planète sont, à l'inverse, faibles et fragiles, souvent appuyées, ou plutôt desservies, par des structures bureaucratiques sous-financées et corrompues qui n'ont ni influence ni pouvoir.

En Europe, seule la DG Agriculture et développement rural semble se battre pour une Europe de la citoyenneté et des petites entreprises. C'est également elle qui évoque le plus énergiquement les relations économiques et sociales de l'Europe avec le reste du monde et ne se contente pas de parler compétitivité et finances. Seule la DG Agriculture et développement rural appelle à une refonte totale de la politique de la concurrence. Est-ce parce que les membres de cette DG ont pour la plupart les pieds dans la boue et gèrent quotidiennement les vrais problèmes des vraies gens, tandis que les rejetons du droit de la concurrence sont plus à l'aise parmi les banquiers, les conseillers financiers et les spéculateurs dont les algorithmes basés sur une vision idéale d'un comportement économique abstrait semblent avoir mené les personnes « lambda » (mais bizarrement, pas eux) à la banqueroute ? Parmi tous ces rapports, seule une proposition concrète pour lutter contre les abus de pouvoir des supermarchés a été faite. Il s'agit de la proposition de mise en place d'un code de conduite communautaire. Beaucoup, dont naturellement l'industrie de la distribution, mais également le Groupe de haut niveau, la DG Marché intérieur et services et d'autres, sont favorables à une démarche volontaire. Les lois sont toujours perçues comme un frein pour les affaires. D'ailleurs, le Groupe de haut niveau s'efforce avant tout de réduire ou de supprimer la législation. La grande distribution et les entreprises en général devraient s'autoréguler, il faudrait plus de discussions, de forums etc., avançant au demeurant les représentants des grandes entreprises.

Pour d'autres, notamment et presque uniquement pour les comités chargés de l'agriculture, le bon vouloir des entreprises n'est pas suffisant. Ils réclament un code de conduite inscrit dans la loi pour rendre les pratiques abusives des

grands détaillants réellement illégaux, ainsi qu'une médiation indépendante qui recueille les plaintes de façon anonyme. Mais même les personnes favorables à une solution légale mentionnent et, voire même, reconnaissent rarement la situation critique des producteurs étrangers dans les discussions. Si les principales tentatives de lobbying émanent d'agriculteurs, de fabricants ou de marques européennes, les solutions proposées viseront-elles réellement la protection des producteurs des pays tiers ? Pour répondre à cette question, il faut revenir sur l'expérience britannique qui, *faute de mieux*⁷, semble être le seul modèle réaliste des efforts européens pour contrôler les oligopsones.

12. L'expérience britannique

La France et l'Allemagne ne possèdent pas leur propre politique en matière de relations entre fournisseurs et détaillants dans l'industrie alimentaire. Cependant, elles sont dotées d'une politique visant à prohiber l'exploitation par les entreprises de l'état de dépendance économique de leurs fournisseurs. Dans le droit de la concurrence letton, l'abus de position dominante est puni d'une amende. Les pays nordiques surveillent les pratiques abusives tandis que l'Irlande, suivant l'exemple du Royaume-Uni, a adopté un code de conduite de l'alimentaire en janvier 2010 qui deviendra juridiquement contraignant à l'avenir.

A l'exception éventuellement de la Lettonie, le Royaume-Uni semble être le pays le plus avancé en matière de contrôle des géants de la distribution. La Commission de la concurrence britannique avait lancé une enquête sur le marché du commerce de détail alimentaire à la fin du siècle dernier. Dans son rapport daté de l'an 2000, elle fait état de cinquante-deux sortes de pratiques abusives (droit de référencement, retards de paiement, demandes de paiement pour l'ouverture d'un nouveau magasin, etc.) et recommande la mise en place d'un code de conduite basé sur le volontariat par lequel les quatre plus grandes chaînes de supermarchés acceptent d'abandonner de telles pratiques. Il existe aussi une procédure permettant aux fournisseurs de porter plainte auprès de

⁷*En français dans le texte. NDT*

l'Office of Fair Trading s'ils estiment être toujours victimes de telles pratiques ainsi qu'une procédure de résolution des litiges en cas de besoin. Cependant, les fournisseurs qui rencontraient des problèmes n'ont pas profité de la procédure qui leur permet de porter plainte. Au lieu de cela, ils ont continué de s'adresser aux associations professionnelles, aux ONG concernées, aux parlementaires, etc. A la question « pourquoi ? », ils répondent qu'ils craignent en portant plainte d'être délistés par les supermarchés, voire même d'être mis sur liste noire par les autres distributeurs. Étant donné que leur survie financière dépend entièrement de l'accès aux rayons, ils ont préféré ne pas risquer l'avenir de leur entreprise.

Le mécontentement des fournisseurs à l'égard du code a poussé de nombreuses associations professionnelles et ONG, dont Banana Link, à mener leurs propres investigations. Pour toutes les personnes qui y ont participé, l'expérience s'est révélée assez désagréable. La plupart des fournisseurs semblent avoir à l'égard des supermarchés les mêmes sentiments que ceux que pouvaient avoir les habitants d'Europe de l'Est à l'égard des polices secrètes type Stasi avant la chute du Rideau de fer, soit une peur presque panique. Certains étaient prêts à parler de façon officieuse mais il est presque impossible de les convaincre de faire une déclaration publique.

On peut citer l'exemple d'un producteur de produits frais qui affirmait en privé avoir été ruiné par les demandes totalement déraisonnables d'un acheteur. Son histoire était intéressante et convaincante et il faisait du lobbying actif auprès du gouvernement et de la Commission de la concurrence pour qu'une nouvelle enquête soit lancée. En revanche, il refusait de porter son histoire devant la Commission de la concurrence ou *l'Office of Fair Trading* parce qu'il les estimait incapables de garantir son anonymat. Son frère était toujours dans les affaires et fournissait le supermarché en question. Le producteur ruiné était convaincu que s'il parlait en public, son frère en paierait les conséquences et serait délisté. Il n'avait plus rien à craindre pour lui-même mais s'inquiétait pour sa famille. Bien sûr, ses craintes étaient peut-être infondées mais ce cas illustre l'ampleur de la méfiance de nombreux fournisseurs vis-à-vis des supermarchés.

Tandis qu'un groupe de structures concernées a continué de réunir des informations et de les présenter aux autorités compétentes, ces dernières refusaient obstinément de relancer une enquête sur le marché de l'alimentation. Finalement, avec beaucoup de réticence, la Commission de la concurrence a accepté de mettre en place une seconde enquête et a publié son rapport en 2008. Puisque la Commission de la concurrence en avait les moyens légaux, elle a pu obliger les fournisseurs à témoigner et garantir leur anonymat lorsque cela était nécessaire. Cela a changé la donne et libéré la parole des fournisseurs. La Commission a découvert qu'une majorité des pratiques abusives étaient toujours en cours et que le code basé sur le volontariat n'était pas appliqué. Elle a estimé qu'au moins une partie de ces pratiques fausse le marché et diminue la concurrence. Elle s'est notamment inquiétée du fait que les supermarchés répercutent leurs coûts sur les fournisseurs, les soumettant à une pression financière telle que ces derniers ne peuvent envisager leur avenir qu'au jour le jour. Cela signifie que les fournisseurs ne peuvent investir dans leur propre entreprise et ne peuvent, par conséquent, que la voir péricliter à long terme. Les pressions financières pour qu'ils baissent les prix et les exigences des acheteurs rendent très difficile tout investissement dans l'innovation, ce qui pourrait avoir des conséquences négatives à long terme pour les consommateurs-trices. Comme à leur habitude, les autorités de la concurrence n'envisagent la situation qu'en fonction de l'impact sur les consommateurs et les consommatrices. Les autres conséquences, comme l'impact éventuel sur les conditions de travail, ne font pas partie de ce qu'elles considèrent comme leur mandat.

Malgré l'opposition farouche de nombreux détaillants, un nouveau code de conduite du secteur alimentaire a été mis en place. Il s'applique à toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 1 milliard de livres sterling dans le secteur alimentaire. Un arrêté a été rédigé en août 2009 et est entré en vigueur en février 2010. Le rapport indiquait que le nouveau code ne serait probablement pas plus efficace que le premier si, parallèlement, des moyens d'application concrets n'étaient pas mis en place. Il préconisait le recours à un Médiateur en mesure de régler les conflits, de contrôler de façon proactive le

respect du code de conduite, de recevoir les plaintes anonymes des acteurs de la chaîne d'approvisionnement et de réunir les informations émanant des fournisseurs. L'un des éléments-clé de son rôle était le pouvoir de protéger les entités plaignantes d'éventuelles représailles en préservant leur anonymat. Si le Médiateur a la possibilité de lancer des enquêtes sur demande ou de sa propre initiative, il garantit ainsi l'anonymat le plus complet aux personnes plaignantes, car les supermarchés ne pourront alors plus savoir si le Médiateur répond à une plainte ou fait une simple enquête de routine. Fait décisif, tous les acteurs de la chaîne, y compris les associations professionnelles, seraient en mesure de porter plainte puisque les fournisseurs ont souvent peur de le faire eux-mêmes. De plus, il est parfois plus facile pour des tierces parties de repérer des schémas récurrents que pour un fournisseur isolé.

A l'heure où nous écrivons, la forme exacte des moyens à mettre en œuvre n'a pas été définie. Le *Department of Business Innovation and Skills* (Service ministériel des entreprises, de l'innovation et du savoir-faire) doit revenir sur une version préliminaire qui définit le *modus operandi* d'un « Arbitre » du code de conduite, et non plus d'un médiateur. Pour l'instant, la possibilité de prendre en compte les plaintes émanant de producteurs primaires qui ne fournissent pas directement les supermarchés, ainsi que d'autres entités comme les associations professionnelles, est envisagée, même si le conflit se règlera à terme entre le fournisseur direct et le supermarché. Il semblerait que la proposition d'offrir la possibilité d'ouvrir des enquêtes de son propre chef ne soit pas retenue. Qu'advient-il des producteurs des pays tiers ? Le nouveau code de conduite ne concerne que les fournisseurs directs des supermarchés, ce qui signifie que de nombreux producteurs étrangers mais aussi nationaux dont les produits sont achetés par des négociants ou des importateurs qui les revendent ensuite aux supermarchés, ne seront pas couverts par cette législation. Cependant, les producteurs étrangers auront la possibilité de porter plainte de façon anonyme auprès de l'Arbitre car on sait bien que quand les fournisseurs font l'objet de fortes pressions, financières ou autres, de la part des supermarchés, ils ont tendance à faire de même sur leurs propres fournisseurs. Si l'Arbitre reçoit un certain nombre de plaintes concordantes,

nombre qui reste à déterminer, il pourra alors lancer une enquête.

Mais les producteurs étrangers saisiront-ils la chance qui leur est offerte ? Personne ne peut être catégorique mais les discussions menées avec un certain nombre de producteurs de fruits exotiques montrent qu'il y a peu de chances qu'ils portent plainte. Pour comprendre pourquoi, il faut s'intéresser au fonctionnement pratique du commerce au niveau international.

Pour un producteur de denrées exotiques, le plus compliqué est de trouver des débouchés. Pour le reste, il est capable de prendre sur lui et gérer les autres problèmes, notamment agronomiques, environnementaux ou de main-d'œuvre. Les catastrophes naturelles comme les ouragans sont incontrôlables et il faut simplement faire avec sinon, l'entreprise court à sa perte. Cependant, dans le secteur des fruits exotiques, l'avenir de l'entreprise dépend totalement d'un acheteur fidèle venant sans doute de loin, voire même d'un autre continent. Si le ou la propriétaire d'une plantation a un client, il ou elle fera tout son possible pour le conserver. Il ou elle ne voudra certainement pas porter plainte de façon officielle. Si il ou elle rencontre des difficultés, il ou elle préférera sans doute en discuter avec son acheteur et voir si un arrangement est envisageable. Si l'acheteur s'obstine, le ou la propriétaire devra faire son possible pour survivre. Si les acheteurs exigent des prix ridiculement bas ou des conditions déraisonnables, en l'absence d'acheteurs moins intraitables, le producteur devra répondre à la demande. Tout en demandant les prix les plus bas, l'acheteur ou l'acheteuse (dans le secteur du fruit tropical, on a presque toujours affaire à des hommes, laissons de côté le politiquement correct et regardons la réalité en face !) veut également que certaines normes soient respectées. Cela comprend notamment les sacrosaintes normes de qualités - si le fruit n'a pas un aspect parfait, le producteur ne sera pas payé -, mais également les normes environnementales et sociales.

Au cours des dernières années, la préoccupation des consommateurs et des consommatrices vis-à-vis de l'environnement a augmenté. Les distributeurs ont donc exigé des fournisseurs qu'ils utilisent des méthodes de culture plus

écologiques. Malheureusement, les normes environnementales plus strictes ont augmenté les coûts de production. Le bon vieux temps où on pouvait jeter directement dans les rivières les sacs plastiques imprégnés des pesticides servant à protéger les fruits pendant leur croissance est révolu, et l'élimination de ces déchets coûte cher. Certaines pratiques environnementales sont faciles à vérifier et les auditeurs envoyés par les supermarchés le font régulièrement. Cependant, on peut faire des économies en prétendant appliquer des normes sans les mettre en pratique. Du point de vue du fournisseur, il est plus facile de passer un accord avec l'acheteur et de ne pas le respecter lorsque celui-ci a le dos tourné plutôt que d'honorer ses engagements, sachant que les risques de se faire tirer les oreilles sont relativement faibles.

C'est particulièrement vrai dans le cas des normes sociales. Le problème le plus répandu est celui des salaires. La plupart des supermarchés exigent de leurs fournisseurs qu'ils versent un salaire correct à leurs employé-e-s mais la notion de salaire correct est elle-même liée au salaire minimum pratiqué dans les pays. Dans la plupart des pays tropicaux, le salaire minimum de la main d'œuvre agricole est bien trop bas. Ni les employeurs ni les gouvernements ne souhaitent voir ces salaires augmenter car ils craignent de perdre leur compétitivité sur la scène économique mondiale. A l'inverse, les syndicats veulent obtenir une réévaluation de ces salaires mais ils n'ont généralement aucun pouvoir, ils sont totalement ignorés. Dans certains pays, les syndicalistes les plus virulents sont même tout simplement assassinés. Mais l'histoire ne s'arrête pas là. Dans la majorité des plantations, les salaires ont été remplacés par une rémunération en fonction de la productivité. Presque la totalité des travailleurs-euses sont payé-e-s au travail effectué et, dans la plupart des cas, ne sont pas directement rémunéré-e-s par les propriétaires des plantations. Au lieu de cela, les travailleurs et les travailleuses sont souvent employé-e-s par des sous-traitants. Le calcul des salaires à la tâche est incroyablement complexe et il est courant de voir des personnes qui ignorent pourquoi elles sont payées ce qu'elles sont payées. Ce qu'elles savent en revanche, c'est qu'elles doivent travailler douze heures au lieu des huit heures prévues par la loi pour gagner l'équivalent du salaire minimum, salaire

qui ne suffit pas à payer le logis et le couvert pour leur famille. Il est très difficile, voire impossible, pour les auditeurs des supermarchés de se faire une idée précise des pratiques locales en matière de salaires et de contrats de travail. Le salaire versé pour une journée de travail va dépendre de l'estimation du travail à effectuer par un superviseur qui peut juger, par exemple, que la quantité de fruits à récolter devra être plus importante parce qu'un champ est réputé plus facile. Les travailleurs et les travailleuses peuvent ne pas être d'accord mais ils-elles n'ont pas le droit de contester sa décision. Lorsque les auditeurs vérifient les tarifs dans les bureaux, les accords peuvent paraître raisonnables sur le papier mais il peut en être tout autrement au moment de leur application par les superviseurs.

Alors, en y réfléchissant bien, quelles chances y-a-t-il pour qu'un fournisseur réponde aux exigences d'un acheteur lointain qui va éventuellement visiter sa plantation pendant une ou peut-être même une demi-journée à raison d'une fois par an, voire moins ? Va-t-il porter une plainte contre son précieux client auprès d'une quelconque autorité compétente à l'autre bout de la planète, sachant pertinemment que les autorités compétentes de son pays sont en général, comment dire ?, « sous forte influence » des plus riches et des plus puissants ? Ou, s'il voit son commerce soumis à une intenable pression, va-t-il simplement régler le problème en rognant sur la protection de l'environnement, ce que personne ne remarquera puisque les agences de protection de l'environnement de la majorité des pays tropicaux ne sont pas dotées des fonds nécessaires à leur bon fonctionnement ? Ou peut-être va-t-il demander à ses employé-e-s ou ses sous-traitants, déjà sous-payé-e-s, de travailler plus pour un salaire encore moindre ?

Le fournisseur étranger peut trouver d'autres moyens de survie plus simples que de réclamer justice à un tribunal lointain. Il y a peu de chances qu'il porte plainte. Les seul-e-s qui sont susceptibles de se plaindre ne sont pas les producteurs mais bien les populations qui vivent dans la pollution ou les travailleurs et les travailleuses qui se tuent à la tâche pour un salaire de misère. Les seuls qui sont susceptibles de leur apporter de l'aide sont les ONG ou les

organisations syndicales internationales. Cependant, les ONG et les organisations syndicales se verront-elles accorder le droit de porter plainte auprès de l'Arbitre ? Cela reste à voir. Au Royaume-Uni, l'idée de permettre à un tiers de porter plainte reste très controversée et se heurte à l'opposition farouche des grands distributeurs. Ils avancent que dans le cadre du nouveau code, les conflits quels qu'ils soient relèveraient de la relation entre fournisseurs et distributeurs. Seul le fournisseur pourrait porter plainte et le distributeur, au nom de l'égalité de la justice, devrait savoir qui est l'entité ou la personne plaignante, empêchant de fait l'anonymat.

Le *Department for Environment, Farming and rural affairs* (Département de l'environnement, de l'agriculture et des affaires rurales) n'est pas d'accord. Il a recommandé au *Department of Business Innovation and Skills* d'autoriser les tierces parties à porter plainte. Cette recommandation découle des discussions que le *Department for Environment* a eu avec des associations professionnelles comme le *National Farmers Union* (Syndicat National des Agriculteurs) ou la *Processed Vegetable Growers' Association* (l'Association des transformateurs de légumes). S'il se prononce en faveur des tierces parties, il souligne toutefois qu'il faudra s'assurer que ces tierces parties sont effectivement « compétentes ». « *Nous estimons qu'il faut permettre à des tierces parties compétentes de porter plainte auprès de l'Arbitre. Par conséquent, nous recommandons fortement au Business, Innovation and Skills Committee de modifier la loi afin de permettre à des tierces parties de porter plainte au nom de fournisseurs directs et indirects. **Le Gouvernement devra prendre les dispositions nécessaires pour garantir la compétence de ces tierces parties et pour clarifier le processus ainsi que les preuves à fournir pour le dépôt de telles plaintes.*** » (Pour information, la première partie est également en gras dans la lettre originale).

Que ce soit au Royaume-Uni ou, plus largement, en Europe, le code de conduite doté d'un médiateur ou d'un arbitre semble être la seule solution envisagée. Seulement, comme souvent, tout est dans le détail. Pour être efficace, le Médiateur doit pouvoir agir de façon pro-active et imposer des sanctions financières ou autres aussi sérieuses que celles appliquées par les

autorités de la concurrence en cas de collusion ou d'entente sur les prix. Les tierces parties doivent aussi avoir la possibilité de prévenir anonymement le Médiateur et, lorsque celui-ci possède suffisamment d'éléments concordants, il doit pouvoir lancer une enquête à l'échelle sectorielle s'il l'estime nécessaire. Les tierces parties ne doivent pas se limiter aux associations professionnelles. Il faut, tout du moins pour les chaînes d'approvisionnement à l'étranger, inclure les ONG et les syndicats, qu'ils soient basés dans les pays producteurs, en Europe ou ailleurs dans le monde. Si toutes ces conditions sont réunies, alors il sera possible d'empêcher en partie les supermarchés d'employer indirectement des quasi-esclaves et de détruire indirectement l'environnement de notre planète, conséquences de leurs efforts sans relâche pour gagner la guerre sans fin des prix qui sévit sur la quasi-totalité des marchés de l'alimentation des pays de l'Union.

Cela fait beaucoup de conditions à réunir. Ce qu'il nous faut, ce ne sont pas simplement des systèmes de contrôle des *symptômes* de ce qui est une crise de la dynamique des chaînes d'approvisionnement mondiales. Ce qu'il faut réellement, c'est que les Autorités de la concurrence des pays d'Europe et d'ailleurs ainsi que le monde professionnel et académique qui entoure la théorie et la pratique de la concurrence cessent d'ignorer la réalité et cherchent de nouvelles approches pour ne pas alimenter la « concurrence par le bas » évoquée par Batzeli, Bové et d'autres dans leurs rapports de la Commission de l'Agriculture. Ce qu'il faut, c'est changer radicalement notre vision de la concurrence afin de prendre conscience du réel pouvoir des monopsones et des oligopsones et de leur capacité à détruire les peuples et les régions.

13. Le droit de la concurrence oblige les distributeurs à recourir à l'esclavage

A première vue, cette affirmation semble tout simplement scandaleuse. Le droit de la concurrence peut-il vraiment obliger les distributeurs à recourir à l'esclavage ? Cela ne peut être vrai. Et pourtant, aussi incroyable et choquant

que cela puisse paraître, cela semble être le cas. Pour comprendre ce constat, nous devons quitter pour un court instant le monde exotique de l'agriculture tropicale et nous intéresser à un autre secteur très profitable de la grande distribution, celui du textile et, plus particulièrement, l'industrie textile du Bangladesh. Il nous faut aussi franchir les respectables portes de chêne de la fameuse *Inn of Court*, institution de formation professionnelle destinée aux *barristers* (ou avocat-e-s plaidants), située sur Gray's Inn Road à Londres, pour demander conseil aux plus grand-e-s avocat-e-s du Royaume-Uni. Mais d'abord, il convient de nous rafraîchir la mémoire sur la dynamique qui anime le commerce de détail dans le secteur de l'alimentation et, de plus en plus, du textile (et, à vrai dire, bien d'autres secteurs).

Pour les géants de l'alimentation et de la grande distribution qui dominent aujourd'hui le secteur de l'alimentation et, de plus en plus, celui du textile, seuls les prix comptent. S'il est vrai que certains supermarchés plus petits mettent l'accent sur la qualité, l'éthique ou d'autres valeurs, les grands distributeurs se font principalement concurrence sur les prix. « Des prix bas tous les jours », « La meilleure qualité au meilleur prix », « Toujours moins cher »... Ces slogans apparaissent sur les camions de livraison et les devantures des magasins, sur les sacs de course et les encarts publicitaires, dans les journaux et à la télévision. Dans certains pays, comme notamment le Royaume-Uni, les grands groupes affichent non seulement les prix qu'ils pratiquent dans leurs rayons mais également ceux de leurs concurrents. En ce qui concerne certains produits sensibles, comme les bananes, les grands détaillants pratiquent exactement les mêmes prix. Si l'un d'entre eux baissent ses prix, les autres lui emboîtent immédiatement le pas, généralement dans les deux heures qui suivent. Les supermarchés sont coincés dans une guerre permanente des prix.

Le prix des bananes est plus bas qu'il ne l'était il y a dix ou vingt ans. Pourtant, les supermarchés n'ont jamais fait autant de bénéfices. Comment ont-ils réussi ce coup de maître ? Sans doute, des gains d'efficacité ont été réalisés mais ils ont été faits il y a un certain temps déjà. Plus récemment, la baisse des prix a

été obtenue en faisant pression sur le fournisseur et ce fournisseur ne peut survivre qu'en pressant une autre personne à son tour. Cette autre personne, presque condamnée à être le maillon le plus faible de la chaîne d'approvisionnement, c'est celle qui travaille dans les champs, celle qui cultive et récolte les fruits. Les salaires réels ont chuté depuis les années 1970. Les emplois à durée indéterminée ont été remplacés par des emplois précaires, à durée déterminée ou payés à la tâche. Les droits des travailleurs et des travailleuses ont été amputés. Dans les plantations, les logements disparaissent ou tombent en ruine. Les indemnités en cas de maladie, d'accident du travail ou de chômage, les congés maternité, la sécurité sociale, les autres prestations sociales... tout a été réduit sans discontinuer pour favoriser le travail temporaire et à moindre coût. Les plantations préfèrent employer des hommes jeunes, en bonne santé, et aussi peu de femmes que possible, puis s'en débarrasser après les avoir fait travailler jusqu'à l'épuisement. Et ce sont les impitoyables politiques d'achat des supermarchés qui ont rendu tout cela inévitable.

Cependant, cela a également créé des problèmes d'un genre nouveau aux supermarchés eux-mêmes. D'une part, ils doivent traquer impitoyablement les prix les plus bas et les conditions les plus avantageuses pour rester en tête dans la course sans fin aux prix bas. Plus leurs acheteurs poursuivent leurs objectifs de « prix bas tous les jours », et plus l'inévitable impact sur les gens et les communautés qui fournissent les supermarchés devient visible et choquant. Des articles de presse paraissent, des documentaires sont diffusés à la télévision et les consommateurs-trices s'inquiètent de ce que font les supermarchés en leur nom. Le souci des supermarchés, c'est qu'ils ne savent pas comment mettre un frein à cette course à la « concurrence par le bas », une course qui mène au déclin de l'environnement et des normes sociales lorsqu'elle pousse les fournisseurs à produire à des prix toujours plus bas. Ils doivent presser leurs fournisseurs comme des citrons pour rester en tête et s'assurer que les consommateurs-trices continueront à se rendre dans leurs magasins, - la fameuse fréquentation dont les distributeurs aiment tant parler. Malheureusement, il n'existe pas de mécanisme qui les empêche de presser

jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de jus, jusqu'à ce que les sites de production soient saccagés et les travailleurs-euses exténué-e-s de fatigue et de faim. Il devrait exister des mécanismes qui limitent les actions des acheteurs. Il faudrait qu'à un moment donné, tous les acheteurs s'accordent à dire : « Désolés, nous ne pouvons pas vendre à un prix plus bas, ce n'est pas possible ».

A vrai dire, ces mécanismes existent, du moins en théorie. Le droit du travail et de l'environnement existent dans les pays producteurs mais tout le monde, du simple travailleur ou de la simple travailleuse aux géants de la distribution en passant par les propriétaires de plantation, les politiques locaux, les exportateurs et les importateurs, tout le monde sait pertinemment que ces mécanismes sont défaillants et qu'ils le sont depuis des années. La Banque mondiale, le FMI et tous les adeptes de l'ultra-libéralisme et de « l'efficacité » clament depuis des années que les administrations qui veillent à l'application des normes environnementales et sociales coûtent trop d'argent et doivent être restreintes pour permettre aux pays producteurs d'être plus compétitifs. Confrontés à cette absence de contrôles et aux attaques potentiellement destructrices pour leur image des médias et des ONG, les supermarchés ont été contraints d'instaurer leurs propres normes et mécanismes de contrôle. Dans le cadre de l'une de ces initiatives, appelée l'*Ethical Trading Initiative* (ETI), les distributeurs, en collaboration avec des ONG et des syndicats, ont défini des normes minimales que les fournisseurs doivent appliquer. L'idée est que si tous les fournisseurs respectent ces normes, les grands distributeurs peuvent continuer leur guerre des prix mais qu'ils ne pourront jamais pousser les producteurs au-delà d'un certain point, point où ces fournisseurs appliquent toutes les normes et réalisent une marge correcte. Ainsi, l'ETI a défini ces propres normes, appelées code de base, parmi lesquelles l'obligation pour les fournisseurs de verser à la main d'œuvre un « salaire minimum vital ». Cela nous amène au cas du Bangladesh et du commerce du textile.

Au cours de la première décennie de ce siècle, plusieurs grands noms britanniques de l'habillement, dont trois des quatre grandes chaînes de supermarchés du pays, ont fait produire un nombre croissant de vêtements au

Bangladesh et ce, pour une raison très simple : la main-d'œuvre y était, et y est toujours, abjectement bon marché. En réalité, certaines des marques les plus prestigieuses ne souhaitaient pas y délocaliser leur production mais elles ont dû céder et tirer profit de cette main-d'œuvre bon marché pour pouvoir survivre sur un marché de la confection très concurrentiel. Cette histoire met immédiatement en lumière le paradoxe du marché actuel. Toutes les entreprises doivent délocaliser dans les pays où la main-d'œuvre est scandaleusement bon marché mais toutes refusent d'admettre que les conditions de travail s'apparentent à de l'esclavage. Cela n'est pas très reluisant pour l'image de marque. Aucune entreprise ne peut relocaliser car cela la mènerait à la banqueroute mais personne ne veut voir sa main-d'œuvre mourir à petit feu de faim et de fatigue. Il existe un salaire minimum au Bangladesh. En 2008, il était de 1600 takas mais on estime que le salaire minimum vital se situerait plutôt entre 3000 ou 4000 takas, soit deux voire trois fois le montant actuel. En 2008, les membres de l'ETI ont décidé la mise en place d'un projet pilote dont le but serait d'amener les fabricants bangladais à payer ce salaire minimum vital plutôt que le salaire minimum légal alors en vigueur et si scandaleusement bas. En réalité, la plupart des fournisseurs ne versaient même pas le salaire minimum légal et, donc, encore moins le salaire minimum vital.

Cependant, les distributeurs se sont heurtés à un véritable problème. Certains grands supermarchés ont déjà eu des soucis avec les autorités de la concurrence lorsqu'ils ont essayé de s'entendre sur une hausse des prix de vente du lait. Les sanctions en matière de collusion peuvent être sévères : les amendes encourues sont lourdes et les dirigeants s'exposent à des peines de prison ! Ceux qui avaient été accusés de collusion se sont défendus en affirmant avoir voulu assurer des revenus équitables aux exploitants agricoles. En effet, de plus en plus de producteurs de lait font faillite en raison des prix excessivement bas payés par les supermarchés, prix qui sont parfois inférieurs aux coûts de production. Pour assurer des revenus plus justes aux agriculteurs, les distributeurs avaient dû s'entendre sur une hausse des prix dans les rayons. Que cet argument soit recevable ou non n'est pas ce qui nous préoccupe ici. Ce

qui compte, c'est que les grands détaillants du textile ont craint qu'un effort commun pour augmenter les salaires au Bangladesh ne les mènent à une condamnation pour collusion et entente sur les prix par les autorités de la concurrence. Pour se protéger, l'ETI s'est tourné vers une entreprise de conseil juridique réputée. L'étude attentive des conclusions de ce conseil est des plus instructives.

Conscients qu'ils prenaient des risques, les membres de l'ETI ont mis en place un système de défense qu'ils ont appelé le « Programme ». En tentant d'influencer les fabricants, les détaillants étaient confrontés à un problème : chaque détaillant n'achetait qu'une partie de la production de chaque fournisseur. Chaque détaillant peut essayer de pousser ses fournisseurs à payer un salaire minimum vital mais si cela doit augmenter les coûts, ce qui serait le cas, et si les fournisseurs doivent répercuter ces coûts sur leurs autres acheteurs, ce qui serait presque inévitable, il y a peu de chances pour qu'ils acceptent. Si plusieurs détaillants britanniques pouvaient faire cette demande en commun, alors les fabricants seraient plus susceptibles d'y répondre positivement, surtout si ces détaillants constituent la grande majorité de leur clientèle ! Ainsi, les fournisseurs se sentiraient en mesure d'augmenter leurs prix puisque ces augmentations seraient faites en accord avec les détaillants – et très certainement répercutées sur les consommateurs et les consommatrices britanniques. Un problème subsiste cependant.

Le partage d'informations concernant les fournisseurs, la pression exercée sur eux de façon coordonnée et la répercussion des coûts sur les consommateurs pourraient être perçus comme de l'entente illégale par les autorités de la concurrence. Le « Programme » avait pour but de contourner cela en poussant les détaillants à fournir la liste de leurs fabricants à une tierce partie, un groupe de consultants indépendants employés par l'ETI. Ces consultants auraient alors été en mesure d'identifier les fabricants fournissant à plusieurs détaillants une quantité importante de vêtements, fabricants qui auraient été choisis pour participer au projet. Quant aux détaillants, ils pouvaient savoir quels fabricants ils étaient en mesure d'influencer sans pour autant connaître

le nom des autres clients de ces mêmes fournisseurs. Chaque détaillant aurait pu mener ses propres négociations concernant la répercussion des coûts liés au salaire minimum vital. L'anonymat de chacun était ainsi préservé et les accusations d'entente illégale évitées. Les conseillers étaient positifs. Ils estimaient que les détaillants pouvaient mettre le «Programme» en place sans risque de poursuites. Cependant, même avec toutes ces garanties, ils se montraient prudents. Ils ont publié trente pages d'argumentaire justifiant leur position. Les arguments qu'ils avancent pour expliquer leur décision sont particulièrement révélateurs. Ils étaient fondamentalement convaincus que le «Programme» ne pouvait fonctionner que parce qu'une faible quantité de vêtements vendus par les détaillants britanniques proviendrait de fabricants appliquant le salaire minimum vital. Cela signifie que les consommatrices auraient de nombreuses possibilités d'acheter des vêtements produits par des fabricants ne payant pas ce salaire. Il est intéressant de citer ce raisonnement remarquable et sans doute correct du point de vue technique :

33. « ... Dans la mesure où l'augmentation des coûts est répercutée par certains détaillants, les consommateurs ne seront pas obligés de les payer car ils pourront acquérir des articles qui n'ont pas été fabriqués dans le cadre du «Programme», articles qui continueront vraisemblablement à constituer la majorité des marchandises proposées, même par les détaillants participants. En d'autres termes, le « Programme » ne devrait déboucher sur aucune hausse significative des prix à la consommation, y compris en ce qui concerne les marchandises produites dans le cadre du « Programme ». En cas de hausse, les consommateurs n'auront aucun mal à l'éviter en achetant des produits fabriqués hors « Programme ».

34. Pour ces raisons, nous estimons qu'il n'existe aucun risque que, dans un avenir proche, le « Programme » enfreigne la législation nationale sur l'interdiction des ententes et, par conséquent, l'Article 81 du Traité de Rome.

Il convient de s'arrêter un instant sur cette démonstration remarquable de la logique sous-jacente au droit de la concurrence tel qu'il est exposé dans les articles 81 et 82 du Traité de Rome. Si les consommatrices peuvent acheter des marchandises produites par des travailleurs qui ne gagnent pas de quoi vivre, en d'autres mots, si les conditions de fabrication de ces

marchandises sont proches de l'esclavage, alors il n'y aura pas d'infraction à la législation nationale appelée *Chapter 1 Prohibition*, qui respecte l'article 81 du Traité de Rome. Le droit de la concurrence communautaire n'a pas été enfreint car le droit des consommateurs à acheter des marchandises produites dans des conditions proches de l'esclavage n'a pas été transgressé. Les conseillers juridiques poursuivent en déclarant qu'une « exception en vertu de la section 9 » est envisageable mais que cela ne devrait fort heureusement pas être nécessaire, au vu des considérations précédentes. La Section 9 du *Chapter 1 Prohibition* n'a pas encore été testée, il existe peu de précédents juridiques et un jugement pourrait pencher d'un côté comme de l'autre. Une exception peut être faite en vertu de la Section 9 en cas de « progrès économique », non, il convient de le souligner, dans le pays producteur mais dans le pays importateur. Il aurait donc fallu prouver que les consommateurs-trices britanniques, puisque c'est d'eux-elles dont il s'agit, auraient bénéficié d'un quelconque progrès économique. Or, ils-elles n'auraient eu que la satisfaction morale de voir ces marchandises produites de façon équitable mais il est peu probable qu'un tribunal considère cette satisfaction comme un progrès économique, le progrès social n'ayant pas à être pris en considération. Les conseillers ont souligné que, jusqu'à présent, un tel argument n'a jamais été couronné de succès.

En montrant comment le « Programme » pouvait aboutir, les conseillers ont forcément mis en lumière ce qu'interdit le droit de la concurrence. Ils ont montré que les consommateurs-trices peuvent acheter des marchandises produites par des quasi-esclaves, des travailleurs-euses qui ne reçoivent pas un salaire qui garantisse leur survie. En revanche, ils-elles n'ont pas le droit d'être sûrs de ne pas acheter des marchandises produites par des esclaves. Pas plus qu'ils-elles n'ont le droit d'exiger des détaillants qu'ils s'engagent à fournir des marchandises qui ne soient pas produites dans de telles conditions. Par le biais des détaillants, le droit de la concurrence garantit aux consommateurs-trices le droit d'avoir des esclaves. Il interdit les efforts collectifs pour empêcher l'esclavage, exceptée la forme la plus classique de l'esclavage qui consiste à posséder légalement un autre être humain.

En réalité, au vu de ces deux assertions, le droit de la concurrence oblige les consommateurs à acheter des marchandises produites dans des conditions proches de l'esclavage. Si vraiment ils-elles le souhaitent, les consommatrices peuvent éviter cela en payant plus cher, lorsqu'ils-elles achètent des produits du commerce équitable, par exemple. Ce choix les met dans une position de désavantage concurrentiel vis-à-vis des autres consommatrices et leur laisse moins de revenus disponibles pour des secteurs aussi vitaux que celui du logement notamment. Les personnes qui consomment de façon éthique sont donc bel et bien punies.

Si le droit de la concurrence empêche les détaillants de s'entendre sur des normes de base comme les salaires, il suit également la tendance établie par les règles de l'OIT qui empêchent les États d'instaurer des barrières tarifaires sur les marchandises dont la fabrication ne respecte pas les normes minimales, notamment environnementales, sociales, etc. Ces deux puissants outils juridiques et leur arsenal de sanctions empêchent toute entité de garantir aux personnes consommatrices une fabrication socialement et écologiquement durable. Ils sont la garantie sur le plan légal que les individu-e-s, par le biais de la consommation, contribuent à la destruction des tissus social et environnemental sans se préoccuper d'autres considérations que la satisfaction de besoins matériels à court terme, à moins qu'ils n'entreprennent d'eux-mêmes d'importants efforts pour éviter une telle destruction en choisissant, par exemple, d'acheter des produits biologiques ou équitables, qu'ils peuvent espérer plus inoffensifs.

14. Mais alors, quel avenir s'offre à nous ?

Étant donné la logique de l'économie actuelle et la crise financière qui la frappe, on ne voit pas tout de suite quelles solutions apporter au problème. Au cours des vingt ou trente dernières années, la tendance a été au « laisser-faire ». Après la chute du bloc soviétique, on a cru que le capitalisme avait triomphé et qu'un capitalisme plus rapide, plus grand, plus puissant était la seule solution.

Les marchés se sont très largement libéralisés. Les États ont été encouragés à abandonner les entreprises publiques et à privatiser à tour de bras. Les entreprises productives de divers secteurs ont quitté les pays développés en quête de salaires bas et de conditions de travail avantageuses dans les pays émergents, y compris en Chine, le nouvel « atelier du monde ». Sur tous les marchés, y compris ceux des denrées essentielles, la spéculation financière a pris le pouvoir, une bulle spéculative s'est formée puis a fini par éclater. Les financiers et les banquiers ont été renfloués par les gouvernements et ont continué de spéculer, de s'octroyer des bonus extraordinaires, de se récompenser dans l'échec comme dans le succès. Les écarts entre pauvres et riches se sont creusés. Les gouvernements, parce qu'ils ont apporté les capitaux nécessaires pour empêcher le système bancaire de s'effondrer, sont plus endettés que jamais. Les entités financières, qui ont ruiné les gouvernements par leurs pratiques déraisonnables, baissent les indices de solvabilité des pays qui les ont sauvés de la faillite. Selon les agences de notation, les gouvernements n'ont pas les moyens de payer des prestations sociales, des retraites, des systèmes de sécurité sociale jugés trop onéreux. Toutes les dépenses doivent donc être réduites. Mais surtout, le monde développé, avec en tête l'Europe et les États-Unis, a jeté aux ordures le développement hérité du passé et a ramené le monde entier à un état comparable à celui des débuts de l'industrialisation, quand les ouvriers vivaient dans d'incroyables situations de précarité et de souffrance. La mondialisation et la libéralisation de l'économie rendues possibles par l'OMC, le droit de la concurrence et la croissance de la grande distribution n'ont pas été accompagnées par une mondialisation équivalente des normes et de la protection sociales ou du droit de l'environnement.

Les lois qui existent dans le monde développé n'ont pas été promulguées à l'initiative de quelques législateurs avisés. Elles sont avant tout le fruit du mécontentement général, du sang versé dans les rues, des émeutes et des débats politiques houleux. Chaque avancée faite vers l'humanisation de la machine industrielle et du capitalisme est née de la lutte des démunis et a été âprement combattue par les classes dominantes qui ont fait usage de la

police et de l'armée pour protéger leurs richesses et maintenir leur joug sur les masses populaires. En raison de la mondialisation de l'exploitation industrielle, il est de plus en plus difficile pour les exploité-e-s d'unir leurs forces pour obtenir des conditions plus décentes. Certes, la colère est présente mais cette colère éclate dans des endroits isolés, que ce soit en Iran, en Syrie, en Chine, en Russie ou en Grèce, et chaque manifestation a ses propres caractéristiques, rendant presque impossible une coordination à l'échelle internationale. Nous avons assisté au « printemps arabe », des manifestations ont éclaté dans divers pays d'Europe et, en Chine, il sera peut-être difficile de contenir encore longtemps le mécontentement causé par une corruption et une inégalité croissante. Partout, les écarts entre les riches et les pauvres se creusent. Partout, les pauvres éprouvent plus de difficultés au quotidien tandis que les riches semblent mieux établis, accaparant un peu plus les ressources de notre monde, tandis que d'autres se noient dans la misère.

15. Consommateurs et citoyens

A l'heure d'une telle instabilité et d'une telle insécurité financière, il semble mal avisé de semer le trouble en remettant en question les règles qui régissent nos affaires. Si les supermarchés peuvent continuer de nous fournir des aliments et toutes sortes de marchandises à bas prix, peut-être ne devrions-nous pas être trop regardants sur leurs méthodes et sur l'exploitation des travailleurs-euses et de l'environnement puisqu'elles permettent leurs « prix bas tous les jours ». Il semble qu'en Europe, la DG de la concurrence ne veuille pas se lancer dans une enquête susceptible de faire monter le prix des marchandises. Cette réticence est tout à fait compréhensible. Du point de vue du consommateur et de la consommatrice, il est toujours préférable d'acheter des produits à bas prix, surtout quand ce consommateur se sent plus pauvre qu'avant la crise financière.

Cependant, le fait d'acheter moins cher offre-t-il des perspectives plus joyeuses à long terme ? On pourrait dire que les « prix bas de tous les jours » si encensés par Asda ou Walmart ancreront l'économie mondiale dans une

stagnation à durée indéfinie. Les « prix justes », quant à eux, pourraient être une solution pour sortir de la dépression économique qui menace. Les prix justes n'émergeront pas d'un marché de consommateurs-trices qui refusent de payer et qui peuvent influencer massivement les prix au travers de l'action monopsoniste des géants de la distribution. Les prix ne seront justes que si le modèle économique imposé par les lois, elles-mêmes issues de l'action collective des citoyens-ne-s, oblige au respect des normes de base, non seulement dans le monde développé mais dans tous les pays acteurs de l'économie mondiale.

Le paiement de salaires décents permettra de redistribuer des richesses, ou plutôt de restituer une partie des innombrables richesses accumulées par les plus riches au cours des trente dernières années et donc de sortir l'économie de la stagnation. Si les travailleurs-euses reçoivent des salaires corrects alors ils-elles consommeront et la croissance sera stimulée. Cela augmentera peut-être l'inflation mais l'inflation diminue également la valeur de la dette et la rend plus facilement remboursable. L'économie mondiale peut avancer au lieu de s'enfoncer. Cependant, dans un monde aux ressources limitées, cette croissance doit être un moyen temporaire nous permettant de redéfinir nos modes de vie de façon à ce qu'ils soient viables à terme.

Les consommateurs-trices citoyen-ne-s doivent décider s'ils-elles souhaitent suivre la vision consumériste proposée par Sam Walton, fondateur de Walmart ou la vision citoyenne d'Henry Ford.

16. Walmart contre Ford

Walmart est né d'une vision, une vision qui contraste avec celle d'une autre entreprise nord-américaine, Ford.

La philosophie de Walmart est de vendre des produits le moins cher possible, de façon à ce que tout le monde, même les plus pauvres des pauvres, puissent se les offrir. En soi, cela semble parfaitement honorable et apparemment de

nombreux directeurs chez Walmart sont fiers d'aider les pauvres à s'en sortir. Cependant, pour y arriver, Walmart paye son propre personnel et ses fournisseurs aux tarifs les plus bas qu'il soit possible d'obtenir. Est-ce grave ? Pas d'après Walmart. Les salaires de leurs employé-e-s sont très bas mais puisque tout est si peu cher chez Walmart, les employé-e-s peuvent payer leurs provisions, si tant est qu'ils-elles les achètent chez Walmart. Le même raisonnement s'applique aux fournisseurs et à tous les intermédiaires. Les montants des factures sont peut-être bas mais Walmart vend une gamme si étendue de produits dans ses magasins que quiconque travaille pour Walmart peut subvenir à ses besoins. Plus les employé-e-s de Walmart sont nombreux et nombreuses, plus les salaires sont bas et plus les marchandises sont abordables, ce qui signifie qu'un plus grand nombre de gens peuvent payer les articles vendus par la marque et ses fournisseurs, qui peuvent employer plus de monde à des salaires bas, ce qui augmente la demande de marchandises à prix bas, etc.

L'approche de Walmart contraste avec celle de Ford. Henry Ford est parti du principe opposé. Lorsqu'il a fondé ses usines automobiles, il a proposé à ses nouveaux employé-e-s un salaire confortable, bien plus élevé que ceux habituellement pratiqués à l'époque. Il estimait que si ses employé-e-s étaient bien payé-e-s, ils pourraient se permettre d'acheter ses voitures, ce qui générerait de la demande et donc l'embauche de nouveaux employé-e-s, qui à leur tour créeraient une nouvelle demande, et ainsi de suite. Il est intéressant de souligner que dans les années 1970, les employé-e-s du secteur automobile de Détroit changeaient de voiture tous les trois ans en moyenne.

Les deux géants nord-américains ont, chacun à leur époque, connu le succès. Les deux modèles semblent fonctionner et générer ce qui semble être un cercle vertueux. Cependant, il existe une différence fondamentale entre les deux. Le cercle vertueux de Walmart est celui des prix toujours plus bas et de l'art de la débrouille. Une part de plus en plus importante de la population mondiale, de la Chine, principal fournisseur de Walmart, à l'Amérique latine, est embourbée dans les prix bas, le marchandage et les économies de bouts de chandelle

tandis qu'au-dessus d'eux volent les lointains « maîtres du monde », comme aimaient à s'appeler les membres de certains établissements financiers avant la dernière grande crise.

Le modèle Ford est basé, lui, sur des salaires et des prix en augmentation, des familles prospères en mesure d'emprunter pour consommer et de rembourser leur dette grâce à une croissance qui réduit la valeur des anciennes dettes et permet à chacun d'aspirer à une vie meilleure. A l'époque de sa grandeur, l'écart entre les cadres dirigeants et les simples employé-e-s était bien modeste par rapport à celui d'aujourd'hui.

Toutefois, le choix de délocaliser les industries nord-américaine et européenne dans des pays à la main-d'œuvre moins onéreuse a singulièrement augmenté les écarts entre les riches et les pauvres. Aux États-Unis par exemple, les revenus de 20 % de familles les plus pauvres ont augmenté de 2,8 % tandis que le coût de la vie n'a cessé d'augmenter, ce qui signifie que cette augmentation se traduit en réalité par une baisse des revenus. Pendant cette même période, les revenus de 20 % des familles les plus aisées des États-Unis ont bondi de 63,6 %. Prenons l'exemple du secteur automobile : en 2006, Delphi, fabricant nord-américain de pièces détachées, payait ses ouvriers 27 dollars de l'heure, ou 65 dollars de l'heure si on ajoute le coût de l'assurance santé. A la même période, il payait à peine 3 dollars de l'heure les travailleurs de son usine chinoise. En 2005, l'entreprise a embauché un nouveau PDG avec un salaire mirobolant et lui a confié la mission de réduire les effectifs nord-américains de deux tiers et d'augmenter la production en Chine. La réduction de la masse salariale a bien évidemment un impact sur le prix des pièces détachées mais les salaires ne représentent en fait qu'une petite partie de la totalité des coûts. La compétitivité de l'entreprise a été renforcée par la réduction des coûts mais, en contrepartie, des milliers de travailleurs bien payés ont perdu leur travail et leurs revenus. Ainsi, la délocalisation vers la Chine a réduit la demande de pièces détachées. L'impact de cette délocalisation est relativement faible mais il devient bien plus important quand presque toute l'industrie adopte ce comportement, c'est-à-dire remplace des emplois bien payés par des emplois qui permettent à peine aux travailleurs de

subvenir à leurs besoins. Ces changements effectués au même moment dans le monde entier ont eu pour conséquence de détruire la demande.

A court terme, les observateurs n'ont pas constaté ces conséquences car la demande était stimulée aux États-Unis et en Europe par les crédits accordés à des gens qui risquent de ne plus être en mesure de les rembourser. Sur les deux continents, les crédits ont été étendus sur la base d'une augmentation de l'accès à la propriété dans un contexte de hausse des prix de l'immobilier. Une gamme de nouveaux produits financiers a occulté le fait que les marchés de l'immobilier occidentaux ne sont que des bulles spéculatives et qu'une grande partie de la dette nouvelle ne sera probablement jamais remboursée. Lorsque la bulle a éclaté, les banques ont frôlé la faillite et les États sont intervenus pour stabiliser le système financier. Jusqu'à aujourd'hui, les solutions pour empêcher l'éclatement total ont fonctionné mais l'histoire n'est pas finie et il n'est pas impossible qu'une dépression comme celle de 1930 surgisse.

A la faveur de ces événements, l'approche de Walmart consistant à faire baisser les prix semble moins attrayante. Pour qu'un-e individu-e puisse profiter de marchandises à prix bas, il faut que tous les fournisseurs de ces marchandises, tous les employé-e-s de ces fournisseurs, tous les transporteurs et leurs employé-e-s, etc., etc., reçoivent une rémunération qui leur permet tout juste de survivre au jour le jour (et encore, pas toujours, comme nous l'ont dit de nombreux travailleurs du secteur agricole). Tous ces entrepreneurs et ces travailleurs-euses ne sont alors plus en mesure de consommer et la récession économique devient inévitable.

Le modèle de Walmart peut bénéficier aux plus pauvres dans un contexte de prospérité économique, comme c'était le cas lorsque l'entreprise a été fondée. Cependant, lorsque ce modèle se généralise, les gens toujours plus pauvres travaillent toujours plus dur pour gagner moins, consomment toujours moins et le système économique tout entier est à l'arrêt.

Repenser le droit de la concurrence

D'importants monopsones ou oligopsones se développent et le droit de la concurrence offre un cadre juridique et financier dans lequel les géants de la distribution baissent les prix jusqu'à des niveaux intenable. En l'absence d'instruments légaux capables de faire contrepoids, les normes salariales et environnementales périssent inévitablement car les fournisseurs luttent pour répondre aux demandes de plus en plus déraisonnables en matière de prix de la part de supermarchés enfermés dans une guerre des prix sans merci.

Dans de telles situations, les conditions de travail dignes de l'esclavage et les catastrophes écologiques voient le jour, rappelant les premières heures de l'industrialisation et de la production de masse.

L'adoption de codes, basés sur le volontariat ou imposés par la loi, est une des solutions envisagées avec plus ou moins de succès pour changer le comportement des acheteurs mais elle a peu de chances d'améliorer drastiquement le sort des fournisseurs étrangers. Toutefois, ces tentatives pour limiter les abus, comme par exemple la directive sur les retards de paiement, méritent d'être soutenues et doivent avoir un impact sur l'état d'esprit qui règne dans le monde des affaires.

Toutefois, des changements plus profonds doivent intervenir si nous souhaitons changer le cours actuel des choses. Jusqu'à présent, les détaillants sont pénalisés s'ils exigent le respect des normes minimales car ils ne peuvent être compétitifs si leurs fournisseurs proposent des salaires corrects tandis que ceux de leurs concurrents exploitent leurs employé-e-s. Il faut donc que les ententes permettent de garantir des normes adéquates.

Il faut changer le droit de la concurrence de façon à pénaliser les distributeurs non pas lorsqu'ils cherchent à imposer des normes minimales mais bien lorsqu'ils ne sont pas en mesure de garantir l'application de ces normes par leurs fournisseurs. En d'autres termes, un distributeur qui achète sa marchandise à un fournisseur qui ne paierait pas le salaire minimum vital doit être poursuivi pour concurrence déloyale. Ces distributeurs devraient faire l'objet de sanctions aussi graves que celles appliquées en cas d'entente sur les prix. Obtenir un avantage déloyal en ne payant pas un salaire correct va non

seulement à l'encontre de la notion de concurrence loyale mais prive aussi les employé-e-s de ces fournisseurs, consommateurs et consommatrices potentielle-s, de leur pouvoir d'achat et donc ralentit la croissance économique mondiale, effet négatif classique du monopsonne.

La DG de la concurrence objecte qu'elle n'est pas compétente pour répondre à des questions comme celles sur les conditions de travail et que celles-ci doivent être réglées par les autres instances juridiques, comme le droit du travail. Cependant, le droit de la concurrence est appliqué dans les juridictions du monde entier tandis que le droit du travail et la majorité du droit de l'environnement ne le sont que dans quelques endroits. Le droit de la concurrence ne peut continuer à ignorer les réalités pratiques, il doit être remanié, prendre de nouveau en compte ses objectifs sur le plan social et économique et intégrer des normes minimales à son *modus operandi*.