



HAL
open science

La stratégie discursive d'un lobby lors de la formation d'une politique publique : le cas de la réforme du droit français de la concurrence

Jean-François Dubot

► To cite this version:

Jean-François Dubot. La stratégie discursive d'un lobby lors de la formation d'une politique publique : le cas de la réforme du droit français de la concurrence. Gestion et management. HEC PARIS, 1997. Français. NNT : 2000EHEC0067 . pastel-00918655

HAL Id: pastel-00918655

<https://pastel.hal.science/pastel-00918655>

Submitted on 13 Dec 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
JOUY-EN-JOSAS

THESE

Tome II

**POUR L'OBTENTION DU TITRE
DE DOCTEUR ES SCIENCES DE GESTION**

Nouveau doctorat (arrêté du 30 mars 1992)

SUJET

**LA STRATEGIE DISCURSIVE D'UN LOBBY
LORS DE LA FORMATION D'UNE POLITIQUE PUBLIQUE :
LE CAS DE LA REFORME DU DROIT FRANÇAIS DE LA CONCURRENCE**

Candidat

JEAN-FRANÇOIS DUBOT

JURY

Directeur de thèse

JEAN-PIERRE NIOCHE
Professeur, Groupe HEC

Suffragants

JACQUES GIRIN, rapporteur
Directeur de Recherche au CNRS
Directeur du Centre de Recherche en Gestion de l'Ecole Polytechnique

PIERRE MULLER, rapporteur
Directeur de recherche au CNRS
Fondation Nationale des Sciences Politiques

BERNARD RAMANANTSOA
Professeur, Directeur Général, Groupe HEC

1997

TROISIEME PARTIE :

**LE COEUR DE L'ETUDE DE CAS :
LA STRATEGIE DISCURSIVE DU GIBCD ET LE PROCESSUS
GENERAL DE REFORME DU DROIT DE LA CONCURRENCE**

INTRODUCTION AUX APPROCHES DIFFERENCIEES DES CHAPITRES CENTRAUX :

Dans les deux premiers chapitres 5 et 6, nous descendons dans le détail des relations engagées dans le cadre de sa stratégie discursive par le GIBCD avec différents acteurs (qui deviennent des auditoires), qui à certains moments sont amenés à ou peuvent selon lui¹ intervenir dans le processus de décision publique qui aboutit à un texte de loi.

Dans ces deux premiers chapitres, nous étudions la mise en oeuvre auprès de différents auditoires de cette stratégie discursive, du point de vue du GIBCD et dans son temps, suivant les différentes modalités (entre persuasion et pression) et formes (entre les cas d'interactions critiques approfondies, où il y a un échange, un couplage réels et critiques entre le GIBCD et son auditoire, et les relations, non interactives, en passant par les cas d'interactions plus lâches, plus superficielles dans l'échange et généralement plus ponctuelles dans le temps) qu'elle peut emprunter.

De son point de vue et dans son temps, le GIBCD, entrepreneur politique volontariste, intervient dans le processus général de décision auprès de différents auditoires qui doivent selon lui, à certains moments, être « travaillés ». De son point de vue, chacun de ses auditoires est engagé dans ce que nous pouvons appeler un « sous-processus de décision », qui doit aboutir dans l'immédiat à une prise de position favorable de l'auditoire, à un (plusieurs) moment(s) estimé(s) plus ou moins important(s) du processus général de décision. Au-delà de cet aboutissement immédiat du sous-processus, qui solde une intervention, le GIBCD perçoit, escompte un impact plus ou moins durable, plus ou moins décisif sur le processus général. Ainsi, chaque intervention du GIBCD se donne un objectif tangible, local et immédiat, en même temps qu'elle est associée à un objectif plus global, dans le temps (durée de l'impact) et l'espace (impact sur d'autres auditoires), d'orientation du processus général de décision publique.

Finalement, les deux premiers chapitres, en prenant le point de vue du GIBCD, en suivant en temps réel son activité de lobbying, permettent de construire l'objet « mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD ». Ils permettent aussi d'apporter, à partir du

¹ cette intervention peut être objectivement prévisible (par exemple, l'intervention d'un ministère dans la discussion inter-ministérielle), elle peut aussi être anticipée avec moins de certitude ou encore être stimulée par le GIBCD.

cas révélateur du GIBCD, des éléments importants et originaux de réponse à la question de recherche : « Dans quelle mesure et comment la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus de décision publique qui aboutit à un texte de loi? ».

La question : « comment? » reçoit des éléments de réponse à travers le recensement des auditoires auxquels le GIBCD tient son discours, à travers l'étude des conditions de chaque entrée en relation, à travers l'examen des modalités et formes que prend la mise en oeuvre de la stratégie du GIBCD. La perspective des chapitres 5 et 6 permet en particulier de mettre en évidence le caractère émergent de la stratégie du GIBCD, que ce caractère émergent tienne à la perception changeante des conditions et espérances des relations, à des événements imprévus, ou encore à des éléments de discours apparaissant ou disparaissant, de façon non prévue par le GIBCD, au cours ou suite à des interactions.

Toujours suivant la perspective des chapitres 5 et 6, en réponse à la question : "dans quelle mesure?", nous évaluons l'impact de l'action du GIBCD d'abord au niveau et au moment de l'aboutissement de chaque sous-processus de décision "travaillé" par lui : les résultats obtenus par la stratégie discursive du GIBCD sont donc chacun, dans un premier temps, considérés dans leurs dimensions locale et immédiate. Ensuite, dans la mesure où le GIBCD rattache chaque intervention à un objectif plus général², réalisable *via* l'atteinte d'objectif précis dans le temps et l'espace, nous nous intéressons au bilan global de chacune des interventions du GIBCD, en considérant l'impact global des sous-processus "travaillés".

L'accent mis et la perspective adoptée par le chapitre 7 sont différents de ceux des deux précédents. Dans le chapitre 7, nous nous « extériorisons » du GIBCD, de son point de vue et de son action volontariste : en sortant de son angle de vue, en nous plaçant d'emblée dans la perspective et la dynamique d'ensemble du processus général de décision, sans passer par le point de vue et le temps de l'action du GIBCD ; et dans cette perspective en relativisant la place et le rôle du GIBCD, c'est-à-dire en montrant cette fois-ci les places et rôles respectifs de l'ensemble des acteurs et éléments (éléments

² deux sous-processus peuvent être simultanément ou successivement travaillés par le GIBCD, pour l'atteinte d'un objectif général commun. Exemple de simultanéité : plusieurs auditoires (CNPF, parlementaires) sont travaillés en parallèle par le GIBCD lors de chaque lecture du projet de loi au Parlement. Exemple de succession : le GIBCD réintervient le 27 novembre 1995 auprès du CNPF pour qu'il appuie sa prise de position officielle antérieure. Le GIBCD "travaille" alors un nouveau sous-processus de décision, où l'objectif précis est que l'auditoire déjà "travaillé" prenne à nouveau position pour défendre le résultat d'un sous-processus antérieur, donc en prolonger l'impact (objectif plus général).

CHAPITRE 5 :
LA MISE EN OEUVRE DE LA STRATEGIE DISCURSIVE DU GIBCD
SUR UN MODE PERSUASIF ET SOUS LA FORME D'UNE
INTERACTION CRITIQUE APPROFONDIE

Nous nous intéressons ici aux cas où des relations de persuasion se développent sous la forme d'une interaction critique approfondie, c'est-à-dire aux cas où il y a échange répété et continu d'arguments avec l'auditoire-interlocuteur sur le sujet qui est discuté sur le fond, où il y a couplage réel et poursuivi dans le temps, jusqu'à ce que reviennent les mêmes arguments de part et d'autre (l'échange est saturé) ou que les arguments d'opposition s'effacent (après échange répété). Comme point de départ de l'interaction, nous prenons la prise de parole par le GIBCD, ce choix étant en phase avec notre question de recherche axée sur la capacité d'influence, par son discours, du GIBCD, acteur volontariste, dans le processus de décision. Certes, le GIBCD peut être touché par un discours extérieur : mais ce qui nous intéresse est l'action discursive, alors, du GIBCD (par laquelle celui-ci tente d'exercer une influence) et le déroulement de la relation avec celui qui tient ce discours.

Le développement des relations de persuasion sous la forme d'une interaction critique approfondie mérite une étude particulière, pour un ensemble de raisons significatif au regard de notre question de recherche.

Déjà, la voie persuasive est le mode principalement retenu par le GIBCD, vues les conditions perçues par lui, dans la mise en oeuvre de sa stratégie.

De plus, la situation de développement d'une interaction critique approfondie correspond à la plus grande intensité, charge (en temps et en nombre et variété d'arguments) de travail de persuasion effectuée par le GIBCD, un tel investissement étant motivé par un intérêt stratégique perçu comme élevé.

Ensuite, la situation d'interaction critique approfondie offre un champ d'observation détaillé qui rend visibles, par leur croisement, les représentations du GIBCD et de ses auditoires, fait apparaître les principaux discours possibles en confrontation les uns avec les autres et révèle les limites de chacune des représentations dans leur prétention à la validité universelle.

Et finalement, dans cette situation, l'influence du travail persuasif spécifique du GIBCD sur chaque sous-processus de décision est évaluable de manière assez précise et suivant

des facteurs (l'absence de démonstration contraignante, l'influence de l'environnement...) habituellement peu mentionnés.

La première partie est consacrée à la revue des relations ainsi concernées et à l'étude des conditions de leur développement en une interaction critique approfondie. La deuxième partie analyse le caractère critique de ces interactions, où se croisent réellement, se questionnent et s'interprètent les discours : en particulier, le discours persuasif du GIBCD est critiqué, faisant l'objet de questionnements et interprétations. En sens inverse, la troisième partie étudie dans les interactions critiques approfondies le "travail" discursif de persuasion effectué par le GIBCD sur les représentations de ses auditoires : le travail de persuasion du GIBCD apparaît alors comme une tentative de stabilisation de l'interaction critique autour de son discours général, en particulier de sa proposition de texte de loi. La quatrième partie, de synthèse des deux précédentes, présente l'aboutissement des interactions critiques approfondies et dresse un bilan, local et immédiat, le plus intéressant ici au regard du type de déroulement des relations¹, du "travail" de persuasion du GIBCD.

¹ l'impact à terme du travail de persuasion du GIBCD dans le cadre d'interactions critiques approfondies est annoncé, tel qu'il est visible et décrit dans le chapitre 6 - certaines relations plus lâches sont pour le GIBCD le prolongement des interactions vues ici - et le chapitre 7 - qui lui nous fait passer d'emblée aux moments du processus où apparaît l'impact, souvent nul, de long terme.

I> LES DIFFERENTES RELATIONS PERSUASIVES AVEC INTERACTION CRITIQUE APPROFONDIE, ET LES CONDITIONS DE LEUR DEVELOPPEMENT :

De fait, le développement d'une interaction effective caractérise - nous allons voir pourquoi - la relation du GIBCD avec des auditoires instruisant techniquement le dossier de la réforme du droit de la concurrence : sont ainsi concernés M.Charié, en tant que simple député puis comme député-rapporteur du projet de loi ; Mme Jordan-Dassonville et M.Maury du Service des Affaires Economiques Internationales (SAEI) de la Direction Générale des Stratégies Industrielles (DGSI) du Ministère de l'Industrie ; la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME (avec comme principal interlocuteur M.Frybourg, membre du Bureau de la CGPME) ; dans une moindre mesure, sur certains points plus circonscrits des propositions du GIBCD², M.Debrock, haut fonctionnaire chargé de mission au ministère de l'Agriculture, et Mlle Audier, directeur de cabinet de M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat.

Nous passons en revue ces différentes relations et découvrons progressivement les conditions de leur développement sous la forme d'une interaction effective.

A) La relation de persuasion entre le GIBCD et M.Charié, député³ :

A1) La perception par le GIBCD de sa divergence de point de vue avec le député Charié :

La proposition de loi de M.Charié du 11 décembre 1991 relative à "la liberté de la concurrence" et le rapport d'information dirigé par M.Charié sur le dysfonctionnement de la concurrence, intitulé "Un enjeu de société : vers une concurrence libre et loyale"⁴, rendent compte de la représentation stable, en termes de constat et de propositions⁵, qu'a M.Charié du problème de la concurrence déloyale.

² sont alors discutées des parties des représentations de chacun des interlocuteurs, et non les représentations globales de chacun des interlocuteurs sur les relations entre industriels et distributeurs et leur réglementation souhaitable.

³ nous distinguons bien la relation entre le GIBCD et M.Charié comme simple député de la relation (indirecte *via* un réseau mais interactive selon notre sens) entre le GIBCD et M.Charié comme rapporteur du projet de loi.

⁴ la présentation du rapport Charié de décembre 1993 au chapitre 4 - comme donnant la représentation initiale séparée de M.Charié - est justifiée par la continuité avec sa proposition de loi de 1991, ainsi que par l'absence de fait d'exercice d'influence du GIBCD sur la rédaction de ce rapport (voir plus bas).

⁵ nous sentons bien deux dimensions liées entre elles, cognitive (constat, appréhension de la « réalité ») et normative (ce qui est préférable comme situation et ce qu'il est souhaitable de faire), des

Dès le printemps 1992 (avant la constitution du GIBCD), M.de Malatinszky exprime nettement dans une note de commentaires l'opposition qu'il perçoit avec la proposition de loi du député.

M.de Malatinszky s'oppose au resserrement proposé de la réglementation et du contrôle des pratiques tarifaires des fabricants, en "imposant aux fabricants des critères "objectifs" (du point de vue de l'Administration) d'application des conditions tarifaires couvrant tous les cas de figure⁶" (souligné dans le texte original), en "imposant une transparence totale".

M.de Malatinszky y voit le contrepied de l'"évolution réaliste" de la jurisprudence du Conseil de la Concurrence et de la Cour d'Appel de Paris⁷ : en effet, "les notions de discrimination et de non-transparence considérées par l'ordonnance de 1986 comme contraires au libre jeu de la concurrence, se trouvent en partie réhabilitées et jugées, au contraire, pro-concurrentielles au moins dans certaines situations."

M.de Malatinszky attribue la proposition de M.Charié à "une vision angélique et naïve" qui "méconnaît complètement la réalité du commerce et des relations fabricants-distributeurs".

Pour M.de Malatinszky, la proposition de M.Charié aurait pour quadruple effet néfaste :

- "- de faire disparaître toute possibilité de négociation (sauf dans une marge de 3%) entre fabricant et distributeur, et par conséquent, d'être restrictive de concurrence,
- d'augmenter encore les tensions entre fabricants et distributeurs, et ainsi d'accroître encore la fraude que dénonce précisément Monsieur J.P.Charié,
- d'engager encore plus l'Administration dans la spirale réglementation-répression,
- et enfin d'affaiblir encore davantage la position des grandes marques, facteurs de prospérité économique, aujourd'hui prises en otage par la distribution."

Le commentaire par le GIBCD (oralement lors du Comité de Pilotage du 17 décembre, puis sous forme écrite dans une note du 22) du rapport Charié de décembre 1993 relève que certaines divergences persistent, malgré "un certain nombre de propositions [qui] vont d'ailleurs dans notre sens (refus de vente, prix minimum de revente, revente à perte), qui tiennent compte de l'applicabilité de la loi", malgré "un certain nombre de "bons

représentations : nous rejoignons par là les distinctions opérées par Bourgeois et Nizet ainsi que Perelman.

⁶ souligné dans le texte original.

⁷ sont ainsi évoqués par M.de Malatinszky l'arrêt de la Cour d'Appel de Paris du 5 juillet 1991 relatif à des pratiques de la société Sony France et la décision n°91-D-50 du Conseil de la Concurrence du 13 novembre 1991 relative au fonctionnement de la concurrence dans le secteur des Petits Appareils Electroménagers.

réflexes" [qui] sont notables, lorsque M. Charié considère à la fois la concurrence intra-distribution et intra-industrie, lorsqu'il explique que la concurrence s'exprime d'abord entre entreprises du même métier, lorsqu'il parle des effets nocifs de certains bas prix sur la marque".

Le GIBCD reproche à M. Charié de "persister dans l'esprit de l'article 36" et de "rejeter la discrimination".

Le raisonnement de M.Charié est aussi critiqué car il est "pollué par une confusion entre économie de la concurrence et principes de droit : c'est ainsi qu'il avance le principe d'égalité de la concurrence qui ne possède aucun fondement économique".

Le GIBCD relève dans le même temps que M.Charié "conserve une vision totalement idéaliste de la réalité du terrain quand il écrit que "négociier c'est développer le partenariat. Négociier ce n'est pas cultiver les rapports de force ou les conflits"".

Enfin, le GIBCD s'oppose à "la volonté de transparence, qui s'explique tant par le culte du principe en lui-même que par la nécessité de transparence pour lutter contre la "discrimination"".

A2) L'intérêt stratégique de la relation, perçu comme élevé :

Dans un premier temps jusqu'à l'été 1994, le GIBCD percevait M.Charié comme stratégiquement incontournable : en effet, en cas de non-dépôt d'un projet de loi par le gouvernement il est pour le GIBCD le seul parlementaire susceptible de déposer une proposition de loi visant à réformer l'ordonnance de 1986. Plus tard au cours de cette période, le caractère stratégique de la relation apparaît explicitement dans deux lettres (datées du 11 mai 1994) adressées par M.de Malatinszky à MM.Glais (économiste) et de Mello (juriste) :

"Le député J.P.Charié vient de diffuser la dernière version de sa "proposition de loi...pour une concurrence libre et loyale". Il a présenté ce texte à Matignon à fin mars et attendait un signal positif des services du Premier Ministre pour le publier. Selon M.Eiffermann, administrateur de l'Assemblée Nationale associé à ce projet, il semble que Matignon ait donné un accord de principe sur la démarche d'une réforme de l'ordonnance, le contenu et la nature (projet ou proposition?) restant à préciser.

Nous avons décidé dès le départ de miser sur M.Charié car il faisait figure, aux yeux de Matignon et du Parlement, d'"expert" sur le sujet : cela ne nous empêchait pas de penser

que certaines des dispositions de son rapport du 9 décembre méritaient de sérieuses améliorations, notamment au niveau des pratiques dites "discriminatoires". Nous maintenons aujourd'hui cette ligne de conduite, d'autant que M.Charié vient de recevoir l'appui officiel du groupe parlementaire RPR sur cette avant-proposition de réforme du droit de la concurrence et qu'il semble avoir été "habilité" par Matignon [...]"

De son côté, au cours de cette période jusqu'à l'été 1994, M.Charié a également stratégiquement besoin de l'appui d'un grand nombre d'industriels. En effet⁸, M.Charié tient à imposer sa marque à une réforme du droit de la concurrence mais un projet n'a des chances d'être inscrit à l'ordre du jour que si Matignon est convaincu qu'il y a consensus des acteurs économiques sur la nécessité et le contenu d'une réforme.

Pour autant, la dépendance du GIBCD vis-à-vis de M.Charié est elle-même forte, si bien qu'aucun exercice de pression n'est envisagé, et que le GIBCD est amené dès la fin 1993 à s'engager dans la mise en oeuvre d'une stratégie discursive de persuasion - afin d'influencer le sous-processus de décision qui aboutit en mai 1994 à un texte Charié de proposition de loi.

Après une absence de prise de contact de près d'un an du fait du report de la réforme, la dépendance du GIBCD va dans un deuxième temps s'accroissant à partir de l'été 1995, lorsque M.Charié est pressenti par le GIBCD comme possible rapporteur à l'Assemblée nationale pour le projet de loi modifiant le droit de la concurrence, avant sa désignation officielle comme tel en février 1996. Le sous-processus de décision qu'essaie d'influencer le GIBCD est alors celui qui aboutit à une prise de position de M.Charié à travers ses projets de proposition de loi fin 1995 ; par là-même, le GIBCD entend travailler le sous-processus qui va amener M.Charié, possible rapporteur du projet de loi, à défendre telle position sur tel point lors des débats à l'Assemblée nationale.

⁸ cela est confirmé par l'entretien du 20 janvier 1994 du GIBCD avec M.Eiffermann, administrateur à l'Assemblée Nationale et collaborateur de M.Charié.

A3) *Le développement de l'interaction critique approfondie entre le GIBCD et le député Charié, jusqu'au conflit ouvert :*

Le 2 décembre 1993, afin que le point de vue du GIBCD soit pris en compte par le prochain rapport de la Commission de la Production et des Echanges⁹, M.de Malatinszky adresse à M.Charié un fax reprenant - sans transiger vue l'urgence, mais sans mettre explicitement en évidence les divergences profondes - les grands points de la plate-forme interne du GIBCD :

Le principe d'"égalité contractuelle" est mis en avant, qui "se concrétise dans la suppression de l'interdiction du refus de vente").

Le principe de "subsidiarité" est aussi proclamé : "c'est au niveau des entreprises que peuvent le mieux, donc que doivent s'apprécier et se définir, de façon contingente (selon les marques, les enseignes concernées...) les modalités de la collaboration entre liberté de négociation entre industriels et commerçants : dès lors, le recours aux pratiques tarifaires différenciées ne devrait plus être interdit de même que l'ensemble des interdictions per se devrait être remplacé par une analyse au cas par cas des pratiques concernées".

La volonté de dissimulation des divergences, d'évitement du conflit est sensible dans la réponse de M.Charié, dont les termes sont suffisamment généraux pour permettre d'afficher un consensus.

M.Charié se déclare "heureux de constater que nous partageons la même analyse et globalement les mêmes conclusions. Je propose une nuance¹⁰ au niveau des négociations interprofessionnelles, mais cela va dans votre sens. La libéralisation du refus de vente, le principe d'égalité contractuelle et celui des subsidiarités (*sic*) (modalité d'application à la charge des entreprises) sont réaffirmées, comme vous le verrez en lisant le rapport."

L'urgence passée, la volonté du GIBCD de persuader, sans conflit ouvert, M.Charié est sensible dans la "lettre personnalisée ne donnant pas notre position" que M.de Malatinszky adresse le 10 février 1994 au député, en guise de préparation à la réunion de

⁹ de fait, le beaucoup trop faible délai avant l'enregistrement du rapport le 9 décembre fait que l'intervention du GIBCD - qui est de surcroît alors méconnu - ne peut "mécaniquement" pas influencer la rédaction au 9 décembre. Le contenu - qui suit dans le texte principal - de la réponse de M.Charié montre que la rédaction du rapport est déjà achevée. L'intervention du GIBCD est mécaniquement inexistante *pour ce rapport* : c'est pourquoi nous considérons en fait le rapport Charié comme donnant la position initiale séparée de M.Charié, sans qu'elle se positionne par rapport aux propositions du GIBCD.

¹⁰ je souligne.

travail du 1er mars qui doit réunir un certain nombre d'industriels adhérant au GIBCD et le député, afin d'influencer la rédaction d'avant-proposition de loi de ce dernier.

Il s'agit de "sensibiliser, préparer M.Charié sur les thèmes que l'on souhaiterait aborder" : transparence, discrimination. La lettre est rédigée à partir de ce que le GIBCD sait des positions de M.Charié, telles qu'elles apparaissent dans la proposition de loi de 1991 et dans le rapport Charié du 9 décembre.

La manière dont sont évoqués dans la lettre les points de divergence et dont est ouvert le questionnement - que nous verrons plus loin - sur les thèmes de la discrimination et de la transparence montre la tension dans la relation entre le GIBCD et M.Charié, entre conflit et coopération, entre la conscience qu'a le GIBCD des divergences de vues et l'espoir de les combler par persuasion, de la relation entre le GIBCD et M.Charié à travers :

"Votre rapport sur "le dysfonctionnement de la concurrence" a vivement suscité l'intérêt du GIBCD : ce travail mérite en effet d'être salué tant pour l'important effort de collecte d'informations qu'il représente que pour l'ouverture et le caractère innovant de nombre de propositions qui y sont formulées. C'est une avancée - nous l'espérons décisive - vers un traitement sérieux, professionnel de ce sujet délicat de la concurrence et des relations industriels-distributeurs, en même temps qu'un recul pour beaucoup d'idées reçues, de raisonnements intuitivement satisfaisants mais qu'infirment la réalité complexe du terrain, qu'invalide la prise en compte de variables de développement économique, géographique et social sur le long terme."

Le 1er mars 1994, la réunion se solde par un point de désaccord ouvert et d'incompréhension sur la question des discriminations. A l'explicitation en fin de réunion par M.de Malatinszky, avec plusieurs industriels, du risque d'une nouvelle intervention de l'administration si les termes du rapport Charié sur la discrimination ("contreparties réelles économiquement justifiées") étaient retenus, M.Charié répond par la formule résumant ses précédentes argumentations : "Vous voulez me faire dire des choses qui sont contre votre intérêt". Pour autant, les deux côtés¹¹ recherchent une résolution non conflictuelle, du fait de leur dépendance mutuelle et de leur anticipation d'une possible réconciliation par persuasion, avant toute prise de position décisive.

Avec la rédaction fin mai 1994 de l'avant-proposition de loi de M.Charié "portant diverses mesures pour une concurrence libre et loyale", la divergence entre le GIBCD et le député sont inscrits - malgré tous les arguments précédemment échangés - dans des

¹¹ M.Charié place la réunion sous la "volonté de dégager un consensus" : la motivation stratégique est évidente, mais ne doit pas ici occulter la conviction qu'a M.Charié de la validité supérieure de sa représentation et sa volonté de persuader ses interlocuteurs.

propositions d'articles. La rencontre de "rattrapage" du 30 mai entre M.Charié et le GIBCD (MM.de Malatinszky et Dubot) - qui en interne trouve l'avant-proposition "désastreuse" - se traduit par un constat de divergence irréductible, sur les sujets de la transparence et de la discrimination tarifaire, qui rend le climat conflictuel. La "discussion tourne en rond" (expression de M.de Malatinszky) et M.Charié se plaint du comportement du GIBCD qu'il perçoit comme paradoxal : "Je travaille pour les industriels mais vous ne me facilitez vraiment pas la vie". Le compte rendu du GIBCD relève qu'"il règne une certaine incompréhension qui pourrait dégénérer en un agacement, voire un conflit ouverts."

Après la nomination de M.Villain en juin 1994 - qui signifie le report de toute réforme jusqu'après les élections présidentielles -, M.Charié présente en juillet 1995 un nouveau rapport : "Pour une libre concurrence à dimension humaine : redéfinir les règles de loyauté" qui lui permet de se relancer avant l'examen par le Parlement d'un texte gouvernemental. L'entrevue, le 2 août 1995, entre le GIBCD qui maintient son point de vue et M.Charié, pour discuter de ce dernier rapport qui maintient et systématise le fond du point de vue de 1991, est très conflictuelle. M.de Malatinszky emploie tous les arguments habituels et M.Charié, qui prône la transparence tarifaire, relève, durement, qu'il "perd son temps", que le "point de vue [du GIBCD] est bloqué et faux", dit à M.de Malatinszky (qui a été Président de Calor et de Seb) que "vous n'êtes pas un homme d'entreprise, sinon vous ne diriez pas ça." Le 3 août, M.Charié adresse à M.de Malatinszky un exemplaire du rapport, avec la dédicace : "A M.de Malatinszky qui défend ses positions et à qui j'exprime toute ma reconnaissance même si... Très cordialement".

Dans les mois qui suivent, en deux livraisons (octobre puis novembre) M.Charié rédige des projets d'avant-propositions de loi visant à "améliorer l'application des règles de loyauté de la libre concurrence", qui maintiennent sur le fond (transparence et discrimination tarifaire) son orientation de réforme et sur lesquels il demande des commentaires (ces projets, "très perfectibles" étant le "premier résultat concret de très nombreuses consultations menées").

Dans son courrier de commentaire du 24 octobre 1995, le GIBCD marque tout à la fois le maintien de son discours pour une libéralisation du droit, en même temps qu'acceptant - explicitement - d'entrer dans la logique des propositions de M.Charié il en corrige les redondances et zones de flou objectives :

"Monsieur le Député,

Comme convenu, je vous adresse ci-joint une note de commentaire par thème sur vos propositions de modifications de l'ordonnance de 1986.

Il s'agit là pour nous d'un exercice difficile dans la mesure où nous entrons dans des analyses de propositions d'articles qui, à ce stade de la rédaction, contrairement à notre approche, créent des ajouts et redondances réglementaires, donc une insécurité juridique accrue. Le GIBCD tend plutôt à proposer une clarification efficiente des dispositions réglementaires relatives aux relations bilatérales et pense que le recours au critère d'abus de dépendance économique, sans la nécessité d'une démonstration d'atteinte au marché, suffit à sanctionner les comportements déloyaux et eux seuls, sans entraver la liberté normale de gestion des entreprises.

(M.de Malatinszky rajoute à la main la phrase suivante, pour alléger l'aspect de "correction" de la note de commentaire : "En espérant que cette note de travail assez technique vous sera utile, cordialement").

Après ce courrier, M.Charié croise M.de Malatinszky le 15 novembre lors d'un colloque de l'Association Française d'Etude de la Concurrence, consacré à la réforme du droit de la concurrence, et se comporte agressivement à son égard (lui disant que "ce qui arrive, c'est la faute de gens comme vous").

B) La relation de persuasion entre le GIBCD et M.Charié, député et rapporteur du projet de loi à l'Assemblée nationale :

La relation de persuasion entre le GIBCD et M.Charié, député et rapporteur du projet de loi, n'est pas totalement disjointe des contacts précédents, mais elle s'en distingue déjà suffisamment sur le fond, par la concentration de l'interaction sur la question de la libéralisation *complète* du refus de vente¹² : il n'est donc plus question des

¹² que le GIBCD demande à partir de fin février 1996 une libéralisation complète du refus de vente constitue une demi-nouveauté. Dans un premier temps, le GIBCD demande la suppression du titre IV de l'ordonnance (donc de l'article 36.2 sur le refus de vente). Puis, à partir de janvier 1994 et des premiers contacts avec la presse, mais sans changer de doctrine sur le fond, le GIBCD propose une modification en profondeur de la rédaction du titre IV avec la substitution du critère d'abus de dépendance économique aux critères existants, pour le refus de vente et les discriminations tarifaires ; de plus, inspirée du droit allemand et motivée par le souci d'obtenir le soutien de la CGPME, une restriction est prévue par le GIBCD à la liberté de refus de vente, lorsque celui-ci s'exerce à l'encontre des PME "en situation de dépendance sur le marché", qui n'ont pas de comportement déloyal et "alors que les PME concurrentes du même secteur, dans les mêmes conditions, ne font pas l'objet d'un même traitement et alors que ce refus n'est pas justifié par les dispositions de l'article 10". Puis, à partir de la mi-mai 1995, après l'adoption par la Commission Juridique et Fiscale du texte de Mme Vilmart proposant la suppression complète de l'article 36.2, le GIBCD demande la libéralisation complète du refus de vente

discriminations tarifaires, et l'argumentation et la contre-argumentation dès lors mobilisées sur le degré de libéralisation du refus de vente sont en grande partie différentes¹³ de celles déjà déployées par le passé sur la question générale de la libéralisation du refus de vente. De plus, dans son organisation, cette interaction critique approfondie se distingue du passé par le fait qu'elle s'effectue en partie indirectement, *via* un "réseau".

Sur l'utilisation d'un "réseau" par le GIBCD, et son étude dans ce chapitre, quelques précisions s'imposent : sur ce qu'il faut entendre concrètement ici par l'utilisation d'un réseau ; ensuite, sur le choix de placer l'étude d'une interaction *via* un réseau dans un chapitre étudiant l'action du GIBCD ; puis, sur le choix de placer l'étude d'une interaction *via* un réseau dans des chapitres prenant le point de vue du GIBCD, et tantôt dans celui-ci consacré au développement d'interactions critiques approfondies, tantôt dans le suivant consacré à des relations ou interactions plus lâches ; enfin, sur ce qu'il faut considérer comme le premier objectif, immédiat du GIBCD lorsqu'il utilise un réseau.

En premier lieu, l'utilisation par le GIBCD d'un réseau, sans donner lieu à des transactions financières particulières, fait jouer - en tout cas ici - un intérêt financier probable à terme¹⁴ et aussi bien une communauté de conviction sur le sujet, qui est une communauté à la fois et de façon liée dans la perception des intérêts en jeu des entreprises face à la réglementation et à la grande distribution *et* dans le type de compétence et d'expérience des acteurs (ou des références qu'ils utilisent) au sein du réseau : le réseau sert dans cette mesure de relai idéologique.

D'ailleurs, dans ce sens, - c'est notre deuxième précision - la question délicate peut se poser de savoir si le discours tenu par les membres du réseau, "utilisés" par le GIBCD, n'aurait pas été le même en l'absence de l'activation par le GIBCD : autrement dit, peut-on véritablement parler d'action discursive *du GIBCD*? Certes, dans notre cas, l'intermédiaire peut certaines fois sembler être disposé de lui-même à tenir un discours

au titre IV (donc, suppression pure et simple de l'article 36.2). Enfin, après le revirement de la CGPME durant l'été 1995, à partir de fin février 1996, après de vaines interventions auprès de la CGPME et du Gouvernement, et en anticipation du débat chaotique au Parlement qui demande un discours simple, le GIBCD estime qu'une proposition de texte compliquée sur le refus de vente se retournerait contre lui et donc demande une libéralisation complète du refus de vente au titre IV. Pour des précisions sur ces différents changements dans le discours du GIBCD et leurs origines, on peut se reporter au chapitre 6.

¹³ ainsi, l'argumentation et la contre-argumentation portent beaucoup sur les interprétations possibles du texte sur le refus de vente du projet de loi gouvernemental, qui n'existait pas auparavant.

¹⁴ le cabinet d'avocats, qui est ici le membre activé du réseau, peut escompter - mais rien n'est établi - des retombées ultérieures en termes de clientèle-entreprise.

similaire à celui du GIBCD, allant même jusqu'à ajouter des arguments à ceux du GIBCD. Mais, dans notre cas, le GIBCD à la fois est un acteur lourd, en terme de représentativité, et est l'acteur qui insiste le plus fortement et avec les arguments les plus élaborés sur la nécessité d'une libéralisation du refus de vente et des discriminations tarifaires - qui se trouvent être les thèmes principaux sur lesquels sont activés lesdits "intermédiaires", si bien qu'on peut raisonnablement considérer que lesdits intermédiaires n'interviendraient avec la même ténacité ni avec la même présence d'arguments à l'esprit sans mobilisation par le GIBCD : si bien que l'on peut légitimement parler d'action du GIBCD - nous montrerons les nuances au cas par cas.

Concernant maintenant le choix de présenter l'utilisation d'un réseau, donc une relation indirecte, dans un chapitre donnant le point de vue du GIBCD et consacré aux interactions critiques approfondies se justifie lorsque sont satisfaites les conditions suivantes : premièrement, le GIBCD perçoit *a priori* l'"intermédiaire" comme un conducteur parfait, neutre, qui partage déjà sa représentation, et qui tiendra à sa place le même discours que lui dans la situation d'interaction à venir : c'est pour le GIBCD une assurance plutôt qu'un objectif à atteindre (si déjà cette première hypothèse, qui peut varier dans le temps et sur les objets discutés pour un "intermédiaire", n'est *a priori* pas satisfaite, on traite de la relation, qui "compte" alors, entre le GIBCD et l'intermédiaire, qui n'est alors plus "neutre") ; deuxièmement, la perception du GIBCD est vérifiée par la suite (sinon, on se retrouve au stade précédent) et l'intermédiaire contribue à la place du GIBCD à une interaction critique approfondie (indirecte, donc). Soulignons bien aussi que l'interaction critique approfondie s'apprécie comme telle entre l'auditoire-cible et le GIBCD, sur tout le temps où celui-ci prend directement ou indirectement la parole, dans la mesure où les arguments échangés dans le temps sont présents dans l'esprit de chacun des interlocuteurs, où donc l'échange est considérable comme ayant une certaine continuité.

Enfin, reste à voir ce qu'il faut - le plus fidèlement à l'optique du GIBCD - considérer comme son premier objectif, immédiat lorsqu'il entretient une interaction *via* un réseau. D'après ce que nous avons vu précédemment, dans la mesure où l'activation du réseau ne demande pas d'effort de persuasion, elle ne constitue pas un enjeu en tant que telle et le premier objectif du GIBCD concerne le résultat immédiat de l'action discursive de l'"intermédiaire" sur l'auditoire-cible.

Ces précisions étant apportées, nous en venons au cas qui nous intéresse ici, celui du "travail" indirect par le GIBCD sur la représentation de M.Charié, rapporteur, concernant le refus de vente et les possibles effets pervers pour les PME de sa libéralisation complète au titre IV.

B1) La perception par le GIBCD de la représentation de M.Charié sur le sujet de la libéralisation complète du refus de vente :

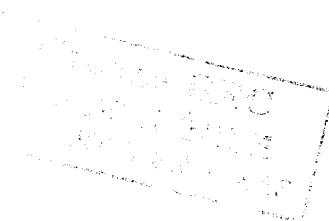
Le 26 février 1996, le Conseil des ministres adopte le projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", qui maintient partiellement l'interdiction du refus de vente.

Le 27 février 1996, M.Charié, rapporteur désigné du projet de loi, organise une audition de différentes fédérations industrielles, au cours de laquelle à la fois il se prononce en faveur de la libéralisation complète du refus de vente et il fait part de sa crainte que certaines PME du commerce ne soient de ce fait plus livrées : à ce sujet, M.Charié craint que l'article 8 au titre III, qui sanctionne les abus de dépendance économique, notamment sous la forme de refus de vente abusifs, ne soit pas opératoire puisqu'il faut prouver que la pratique visée porte atteinte au marché.

La délégation du GIBCD, comprenant Mlle Villeneuve, MM.de Malatinszky, Anus et Dubot, perçoit cette fluctuation dans la représentation de M.Charié sur le refus de vente (Mlle Villeneuve déclare ainsi que "M.Charié a besoin d'être rassuré") et contre-argumente immédiatement sur ce point, assurant que l'article 8 suffit à éviter les abus de dépendance économique même lorsque l'impact de l'abus est local.

B2) L'intérêt en jeu dans la relation :

Pour le GIBCD, M.Charié, qui est rapporteur sur le fond du projet de loi à l'Assemblée nationale, doit être complètement persuadé de la nécessité de liberté complète du refus de vente, point principal des demandes du GIBCD : faute de quoi, un texte d'article 36.2 précisant les limites à cette liberté pourrait être voté, qui serait restrictif selon le GIBCD à la fois dans sa lettre et peut-être encore davantage dans l'interprétation de ses termes. Aussi le GIBCD décide-t-il de "travailler" le sous-processus de décision qui aboutit à la prise de position personnelle de M.Charié lors des débats de la Commission de la



Production des Echanges, à laquelle appartient M.Charié et qui est consultée sur le fond, et lors des lectures du projet de loi à l'Assemblée nationale.

L'intérêt de M.Charié est quant à lui "rationnel pur", il est de trouver d'ici la fin du processus de décision la solution permettant de libéraliser le refus de vente sans pénaliser les PME. Cette délibération continue avec lui-même de M.Charié le rend intéressé à et le fait entrer dans l'interaction avec des interlocuteurs sur ce sujet - peu importe ici que ce ne soit pas toujours directement le GIBCD, du moment qu'il est "derrière" cette interaction.

B3) Le développement d'une interaction critique approfondie, en partie indirectement via un réseau :

Le 27 février, après l'audition, le GIBCD adresse un courrier à M.Charié, lui disant à la fois - ce qui renvoie bien à la fluctuation perçue de la représentation de M.Charié - que "nous sommes d'accord avec vous sur la nécessité d'une libéralisation complète du refus de vente" et lui apportant, dans la suite des arguments échangés le matin, les arguments favorables à cette libéralisation complète. Plus précisément, ces arguments insistent sur la nécessité économique du refus de vente et sur l'existence de l'article 8 de l'ordonnance de 1986, qui de toute manière sanctionne les abus de dépendance économique, qui peuvent prendre la forme d'un refus de vente ; une note est annexée au courrier, de "critique des arguments opposés à la liberté de refus de vente", similaire à celle déjà utilisée lors de la relation du GIBCD avec Mlle Audier du cabinet de M.Raffarin¹⁵.

Le 6 mars a lieu à l'initiative de Mme Vilmart¹⁶, avocate, au cabinet d'avocats d'affaires Fidal Paris & International une réunion de travail entre le GIBCD et M.Philibert, avocat-associé de ce cabinet et rapporteur pour avis de la Commission des Lois, qui doit donc intervenir de manière influente dans le débat à l'Assemblée. Le but de la réunion est de préparer les amendements à déposer et à défendre : le refus de vente figure au premier

¹⁵ voir plus bas, au F).

¹⁶ Mme Vilmart est l'avocate experte en droit de la concurrence qui, un an plus tôt, intervient déjà dans les travaux de la Commission juridique et fiscale de la CGPME. MM.de Malatinszky et Dubot rencontrent Mme Vilmart pour la première fois lors du colloque du 25 janvier 1994 de la Lettre des Juristes d'Affaires sur la réforme du droit de la concurrence : Mme Vilmart pose des questions et fait des commentaires qui vont dans le sens du GIBCD ; MM.de Malatinszky et Dubot s'entretiennent brièvement avec Mme Vilmart, qui semble partager les thèses défendues par le GIBCD. MM.de Malatinszky et Dubot ont par la suite un entretien avec Mme Vilmart le 3 février 1993, alors que M.Frybourg (CGPME) l'a invitée à intervenir devant la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME : il ressort de l'entretien que le GIBCD et Mme Vilmart sont immédiatement en complet accord de vues.

rang de ces amendements, et les hésitations - à clôre - de M.Charié sont évoquées lors de cette réunion.

A cette même époque, M.de Roux, avocat-associé du cabinet Gide-Loyrette-Nouel et membre de la Commission des Lois, que le GIBCD avait rencontré la première fois en septembre 1994, et qui partage l'opinion du GIBCD, est contacté au téléphone par M.de Malatinszky, qui s'assure de sa participation active aux débats parlementaires à venir et de son intervention auprès de M.Charié pour éteindre les doutes de celui-ci.

En première lecture le 21 mars à l'Assemblée nationale¹⁷, MM.Philibert et de Roux interviennent activement dans la discussion pour défendre la libéralisation complète du refus de vente, d'une part dans la lignée de l'amendement n°28 adopté à l'initiative de M.Charié par la Commission de la Production et des Echanges, d'autre part contre les hésitations de M.Charié qui veut en parallèle de cette libéralisation modifier l'article 8, en supprimant la condition d'atteinte au marché afin d'être sûr que les PME seront bien protégées contre les refus de vente abusifs.

L'épisode suivant de poursuite par voie indirecte de l'interaction avec M.Charié fait intervenir Mme Vilmart, qui est consultée par M.Charié qui lui adresse une lettre à la sortie de la première lecture à l'Assemblée nationale :

"Dans le cadre de nos préoccupations communes et en vous remerciant de votre participation active, vous serait-il possible de me donner, point par point, votre sentiment sur la loi telle qu'elle ressort de la première lecture." Concernant le refus de vente, M.Charié écrit que : "Le refus de vente est totalement libéré, mais le Conseil de la Concurrence ne peut (article 8) sanctionner un abus que si, pour la dépendance économique, il y a un effet sur le marché. Que pensez-vous de mon amendement joint n°183 [qui supprime à l'article 8 la condition d'atteinte au marché] ?"

Mme Vilmart adresse le 4 avril copie de ce courrier au GIBCD afin que celui-ci lui fasse part de ses commentaires. Le GIBCD répond le jour même, dans un sens contraire à l'amendement proposé par M.Charié :

¹⁷ dans cette situation, si c'est l'intérêt qui conduit à l'entrée en interaction, ce n'est pas lui qui en explique à lui seul - même si, on va le voir, M.Charié, librement, consulte par la suite Mme Vilmart - la prolongation : lors des débats parlementaires, M.Charié est institutionnellement obligé d'entrée en interaction avec les députés du réseau du GIBCD. De fait, la conceptualisation que nous élaborons sur les conditions d'"accroche", d'entrée en interaction est valable pour les cas d'interactions "libres", non "obligées", ce qui est le cas de toutes les autres interactions critiques approfondies, ce qui n'est pas étonnant puisque le GIBCD est un entrepreneur politique non institutionnel.

"La suppression de la référence à l'atteinte au marché à l'article 8 risque d'entraîner une saturation du Conseil de la concurrence. C'est pourquoi nous pensons que cet amendement, de modification majeure du titre III et avec un impact fort, ne sera pas retenu.

Le risque est alors que soit réintroduit dans le titre IV, par un nouvel article 36.2, une restriction au refus de vente. On risque alors que soit réintroduit un texte restrictif, allant au-delà de la sanction des refus de vente constituant un abus de dépendance économique."

Le 11 avril, Mme Vilmart répond à M.Charié dans le sens du GIBCD - cela correspondant d'ailleurs à sa propre position :

"Votre amendement 183 n'est pas nécessaire, car les mots "dans les mêmes conditions" figurant à l'article 8, font référence aux conditions de l'article 7, c'est-à-dire lorsque les pratiques ont "pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché."

C'est à votre initiative qu'a enfin été abrogée l'interdiction *per se* du refus de vente. Celui-ci demeurera prohibé, du fait des articles 7 et 8, dans les cas où il sera exercé par une entreprise exerçant un abus de position dominante (ou exploitant l'abus de dépendance économique de son partenaire) si le refus "a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché." Il serait également prohibé dans les cas d'application de l'article 85.1 du Traité.

L'application des articles 7 et 8 de l'ordonnance devrait, à mon avis, donner des garanties suffisantes aux PME en situation de dépendance économique".

Plus tard, alors que le Sénat vient de voter en première lecture l'amendement du gouvernement interdisant les refus de vente interdisant l'accès d'une entreprise au marché, le GIBCD alimente directement l'interaction avec M.Charié en lui adressant le 14 mai, comme à tous les membres des Commissions consultées sur le fond ou pour avis, un courrier d'argumentation contre l'amendement du gouvernement - dont sont anticipées les interprétations possibles négatives - et pour la liberté complète du refus de vente.

Puis, le 28 mai, veille de la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, alors que la Commission de la Production et des Echanges a adopté à l'initiative de M.Charié un amendement interdisant le refus de vente aux PME, le GIBCD adresse à M.Charié un courrier faisant référence à un cas concernant la distribution de produits bruns et illustrant les effets pervers possibles d'un texte restrictif sur le refus de vente, qu'il s'agisse de celui voté en première lecture au Sénat ou du texte Charié. La lettre se conclut par :

"La bataille est ici entre des PME spécialisées contre des PME de commerce non spécialisées. [...] L'entreprise industrielle ne peut organiser la commercialisation de ses produits en tenant compte à la fois de ses intérêts, des intérêts du tissu de distribution spécialisée et des intérêts des consommateurs.

Ce cas me paraît d'école et montre les raisons pour lesquelles nous demandons la suppression de l'interdiction du refus de vente, quelle que soit la forme du commerce."

Le 29 mai, en deuxième lecture à l'Assemblée, se réengage un débat entre M.Charié, toujours fluctuant sur le sujet du refus de vente et de son possible impact sur les PME, et MM.Philibert et de Roux, tenants d'une libéralisation complète du refus de vente.

Enfin, en commission mixte paritaire le 19 juin, MM.Philibert et de Roux avancent des arguments favorables à une libéralisation complète du refus de vente, à l'encontre de M.Charié qui veut un texte, en plus de l'article 8 actuel de l'ordonnance de 1986, prévoyant la protection des PME.

C) La relation de persuasion entre le GIBCD et le SAEI de la Direction Générale des Stratégies Industrielles du ministère de l'Industrie :

C1) La représentation initiale, positive, qu'a le GIBCD du point de vue du ministère de l'Industrie :

Avant le dernier trimestre 1993 et donc le début de la négociation sur la réforme du droit de la concurrence, le Ministère de l'Industrie s'est déjà intéressé, sous l'impulsion de MM.Strauss-Kahn, Ministre, et Lombard, Directeur Général des Stratégies Industrielles, à l'évolution des relations entre le commerce et l'industrie de biens de consommation - en témoigne l'étude commandée en 1992 par le ministère au cabinet Bain & Co et intitulée : "Les relations industrie-commerce". Le ministère de tutelle de l'Industrie est donc particulièrement sensible - situation historiquement rare - aux problèmes de l'industrie des biens de consommation.

Le ministère de l'Industrie est selon M.Anus, délégué général du SIMAVELEC, un "allié" : "il a rédigé une note technique favorable", "M.Lombard partage l'avis du GIBCD" - qui n'est pas encore formellement créé, donc dont M.Lombard ne connaît pas l'existence mais partage à l'avance les grandes idées. Le 22 novembre 1993, le petit déjeuner de travail de M.Longuet, Ministre de l'Industrie, à la FIEE confirme

l'orientation de son ministère vers une réforme du droit de la concurrence, qui inclurait la suppression de l'interdiction du refus de vente "dans l'intérêt de conserver la production en France". Le 25 novembre, M.Anus rencontre Mme Grézy (DGSI, chef de cabinet de M.Lombard), Mme Sabine Jordan-Dassonville (juriste au SAEI), MM.Maury (SAEI, Chef du Bureau Financier et Fiscal) et Triomphe (SERICS¹⁸). C'est à cette date que M.Anus présente le GIBCD : l'accueil par la DGSI de cette création est "extrêmement positif, pour ne pas dire enthousiaste".

Cette réunion de présentation d'ensemble du GIBCD et de sa possible action se prolonge plus techniquement, sur le fond du dossier, dans la rencontre du 30 novembre 1993 entre Jean-François Dubot et Mme Jordan-Dassonville, MM.Maury et Faure-Miller (DGSI, Sous-directeur, équipement des ménages). Les fonctionnaires du ministère de l'Industrie manifestent leur accord avec les propositions du GIBCD.

C2) L'intérêt stratégique perçu dans la relation GIBCD-SAEI :

Pour le GIBCD, dont l'accès au processus institutionnalisé de décision n'est pas garanti (le GIBCD est donc en situation de dépendance), il s'agit d'obtenir du SAEI, qui instruit le dossier pour le cabinet du ministère (qui est ensuite chargé d'en discuter en inter-ministériel face au ministère de l'Economie), qu'il propose des amendements audit "projet DGCCRF" (afin de bloquer celui-ci en inter-ministériel) qui aillent bien - le GIBCD estime *a priori* être en identité de vue avec le ministère - dans le sens (au-delà dudit "projet DGCCRF") de la libéralisation du titre IV de l'ordonnance de 1986.

De son côté, mais c'est une moindre dépendance, le ministère de l'Industrie est lui aussi demandeur de l'adhésion du GIBCD à son texte dans la mesure où l'appui d'un large rassemblement d'industriels peut contribuer à compenser partiellement la faiblesse de son poids institutionnel face à celui du ministère de l'Economie et des Finances.

De la dépendance du GIBCD envers le SAEI et de l'hypothèse de départ du GIBCD qu'il peut obtenir du SAEI - *a priori* en accord de vue - un projet de texte de loi qui lui convienne, découle le choix du GIBCD de mettre en oeuvre à partir de fin 1993 une stratégie discursive de persuasion : le sous-processus de décision que "travaille" le

¹⁸ SERvice des Industries de Communication et de Service.

GIBCD est celui qui aboutit à une prise de position de la SAEI, à travers une proposition de nouvelle rédaction du titre IV de l'ordonnance de 1986.

En sens inverse, l'intérêt du SAEI l'amène à accepter d'entrer en interaction avec le GIBCD.

C3) Le développement de l'interaction critique approfondie entre le SAEI de la DGSI du ministère de l'Industrie et le GIBCD :

La relation entre le GIBCD et le SAEI se conflictualise - sans tourner au conflit ouvert, du fait de la dépendance - au fur et à mesure de la perception par le GIBCD de la différence (et de l'insurmontabilité de cette différence) de représentation sur le sujet entre lui et les deux fonctionnaires qui instruisent le dossier pour le SAEI. Ainsi, l'apparition dans une note technique du SAEI fin novembre 1993 d'une divergence de vues rend le travail de persuasion auprès du SAEI plus nécessaire et l'échange d'arguments plus intense que prévu, surtout jusqu'en mars 1994.

Dans la note technique du SAEI de fin novembre 1993, le GIBCD perçoit une différence de représentation principalement sur les pratiques tarifaires discriminatoires. M.Anus, adressant le 6 décembre 1993 la note DGSI/SAEI aux membres du Comité de Pilotage, écrit que "la note technique du SAEI présente certes toute une série de remarques pertinentes et introduit une proposition de suppression de l'interdiction du refus de vente mais l'ensemble est encore très en-deçà de notre plate-forme" (améliorée et adoptée en Comité de Pilotage le 30 novembre 1994).

Le GIBCD, qui est dépendant, anticipe également sur la réversibilité de l'opinion des auteurs de la note et poursuit sa stratégie discursive de persuasion, non-conflictuelle, lors de rencontres avec les fonctionnaires du SAEI les 21 décembre 1993, 25 janvier et 3 février 1994. Après une première note technique du SAEI fin décembre ne prenant pas en compte les arguments du GIBCD, le résultat des trois confrontations - après des hésitations et des doutes - est la note DGSI/SAEI du 10 février 1994 dans laquelle est retenue *in extremis* l'idée du GIBCD de ne sanctionner que les refus de vente ou d'achat et les discriminations constituant des abus de dépendance économique.

Mais la deuxième version, celle finalement adressée par le SAEI à M.Lombard, vers le 20 février 1994, avant une éventuelle discussion interministérielle, reprend la rédaction plus restrictive employée à la fin décembre 1993. La divergence entre le GIBCD et le

DGSI/SAEI devient alors ouverte, toutes les argumentations possibles ayant été échangées, sans effet persuasif. D'où dès lors des relations fluctuantes, par moment presque ouvertement conflictuelles sans que jamais la rupture ne soit complètement consommée, du fait de la dépendance persistante du GIBCD, de son anticipation sur une toujours possible réconciliation des points de vue et aussi de la progressivement moindre actualité de la réforme - ce qui diminue l'urgence et les enjeux.

Par exemple, le fax de commentaire du 28 février 1994 de M.de Malatinszky sur la note SAEI du 20 février marque l'existence du désaccord en même temps que le souci de poursuivre le travail de persuasion, sans engager de conflit frontal :

"Au bilan, la proposition définitive de la DGSI va globalement dans notre sens, que ce soit dans le contenu des articles ou dans l'exposé des motifs. Si l'on y regarde de plus près, on peut toutefois regretter que certains arguments de l'exposé des motifs soient insuffisamment mis en avant, voire absents ; on peut également s'étonner, notamment à propos de pratiques abusives de discriminations et de refus de vente et d'achat, que la DGSI soit revenue vers un contenu antérieur qui ne peut qu'amoindrir la clarté et la portée de nos revendications (sur les discriminations tout particulièrement)".

Cette première période de relation intensive s'achève par une rencontre le 8 mars 1994 entre le GIBCD et le SAEI, qui ne fait que quelques concessions marginales.

Le contact entre le GIBCD et le SAEI reprend sur un projet de texte à partir de mars 1995, alors qu'est relancé le débat sur la réforme. Sous l'influence de l'environnement qui renforce la crédibilité rationnelle des propositions du GIBCD et en même temps l'incitation politique à les soutenir, le SAEI se montre disposé lors de la rencontre du 14 mars 1995 à des concessions importantes, au point que la dernière version DGSI/SAEI du 3 avril 1995 est identique aux propositions d'articles du GIBCD.

D) La relation de persuasion entre le GIBCD et la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME :

D1) Les conditions de la relation avec la CGPME :

Le GIBCD perçoit l'engagement public de la CGPME comme décisif pour l'orientation du processus général de décision, pour deux raisons : d'une part, les PME de commerce sont perçues comme les principales victimes des dysfonctionnements de concurrence ;

d'autre part, les "PME" se retrouvent au centre d'une série de thèmes d'actualité¹⁹ tels que l'emploi, l'aménagement du territoire. Une prise de position publique de la CGPME favorable au GIBCD est stratégiquement très importante aux yeux du GIBCD : elle contribuerait à accroître la crédibilité du discours du GIBCD, qui affirme qu'une libéralisation du droit bénéficierait en particulier aux PME du commerce et de l'industrie ; plus politiquement et de façon indissociable, elle contribuerait à donner au discours du GIBCD un poids politique important, majoritaire peut-être suffisant pour obtenir du gouvernement Balladur, qui demande un consensus entre les acteurs économiques, une réforme dès que possible dans le sens d'une libéralisation.

La représentation qu'a le GIBCD de la position de départ de la CGPME est *a priori* plus favorable que sa représentation sur la position initiale de M. Charié. Dans sa cartographie confidentielle du 20 janvier 1994 intitulée : "Recensement des positions relatives à la démarche du GIBCD" et construite à partir des auditions du groupe de travail de la Commission de la Production et des Echanges sur le dysfonctionnement de la concurrence, le GIBCD estime qu'il "peut escompter le soutien des organisations de PME", en se fondant sur l'audition le 19 mai 1993 de M. Jean Delmas, Membre du Bureau de l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (dont le GIBCD note "la forte préoccupation pour les PME et le petit commerce" ainsi que "l'accent mis sur la qualité de service"), ainsi que sur celle le 14 septembre 1993 de M. Jean Paquet, Président de l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de M. Paul Letertre, Président de l'Union Professionnelle Artisanale (dont le GIBCD note qu'ils "nous rejoignent sur les préoccupations sur l'équilibre du système socio-productif dans son ensemble" et "sont contre la revente à perte et la vente à perte, par recherche d'apaisement de la concurrence"), deux auditions qui vont selon le GIBCD plutôt dans le sens de la représentation qu'il a de l'intérêt pour les PME d'une libéralisation du droit de la concurrence.

La CGPME fait donc partie des organisations que le GIBCD pense être convaincues, du moins qu'il pense pouvoir persuader, de la légitimité de ses propositions.

Dans l'autre sens, la CGPME accepte par intérêt sur le sujet du droit de la concurrence d'entrer dans l'interaction souhaitée par le GIBCD.

¹⁹ sur ce point, voir au chapitre 7 la remise en cause du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution et, dans ce cadre, la mise en relation des thèmes des PME, de l'emploi et de l'aménagement du territoire.

D2) Les conditions de l'interaction critique approfondie avec la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME :

Le 8 février 1994, lors de la première rencontre entre le GIBCD et la CGPME, celle-ci par la voix de MM.Frybourg (membre du bureau confédéral de la CGPME) et Epivent soutient la réglementation en place - contrairement à la représentation que se faisait le GIBCD de la position de la CGPME : seul un "renforcement" du droit de la concurrence, dans l'esprit du titre IV actuel, est envisagé. M.Epivent déclare qu'"il faut resserrer les contraintes" et qu'en matière de discrimination, il faut des "repères", d'où la nécessité de "transparence". Le caractère "dogmatique" de l'adhésion initiale de la CGPME à la réglementation en place, notamment à l'interdiction du refus de vente, apparaît à cette occasion²⁰.

L'appui de la CGPME étant stratégiquement nécessaire au GIBCD, et un écart de vues existant, le GIBCD décide de "prendre la parole" et choisit la persuasion plutôt que la pression : le GIBCD perçoit comme possible une réconciliation rationnelle des points de vue ; de plus, le GIBCD ne dispose pas de moyens de pression sûrs.

Ainsi, la période entre février 1994 et février 1995 est marquée par la mise en oeuvre d'une stratégie discursive de persuasion, qui se développe selon une forme interactive critique approfondie : un important échange d'arguments est engagé entre le GIBCD et la CGPME, principalement²¹ dans le cadre des travaux de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME qui est mandatée par M.Rebuffel, Président de la CGPME, pour émettre un avis sur la réforme du droit de la concurrence et qui consacre une première réunion sur le sujet le 6 avril 1994 : le GIBCD est convié à participer aux réunions de cette Commission et adresse entre les réunions de nombreux courriers d'argumentation aux membres de cette Commission. Le GIBCD, par ce travail lourd de persuasion exercé auprès de la Commission, "travaille" le sous-processus de décision qui aboutit (c'est

²⁰ l'existence de ce dogme apparaîtra encore ultérieurement : ainsi le 26 avril 1994, M.Frybourg explique qu'"il n'y a aucune raison objective pour que la CGPME ne soutienne pas la position du GIBCD" mais que "l'interdiction du refus de vente est un dogme de la CGPME depuis 1986" car "il protège le petit commerce contre les grandes marques".

²¹ également, mais à un niveau hiérarchiquement moins élevé sur le sujet que la Commission, le GIBCD participe indirectement aux réunions de l'UNPMI (petites et moyennes industries), immédiatement favorable, et de l'UNPMC (petit et moyen commerce), plus hésitante. Le GIBCD, qui n'a pas d'accès institutionnalisé à l'UNPMI et l'UNPMC, est représenté par le "réseau" de la FIEE qui adhère au GIBCD et dont certains syndicats affiliés (SIMAVELEC) ou proches (OSCREM : commerce spécialisé en électro-ménager) ont droit de présence dans les unions internes de la CGPME.

l'objectif local et immédiat) à un texte d'avis de la Commission sur la position que devrait prendre officiellement la CGPME (c'est l'objectif plus général).

D3) Le développement de l'interaction critique approfondie entre la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME et le GIBCD :

L'évolution du degré de conflictualité dans cette relation est liée à la perception progressive par le GIBCD d'un écart par rapport aux conditions initialement perçues de la relation et allant dans le sens de la possible non-atteinte, par la voie persuasive, de son objectif : que la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME émette, après instruction sur le fond, un avis qui lui soit favorable, éventuellement sous la forme d'une proposition de texte de loi.

Dans la relation GIBCD-CGPME se développe un jeu interactif et interprétatif du comportement et du discours de l'autre, qui conduit à des climats successifs plus ou moins conflictuels de négociation. Sont perçues et interprétées par le GIBCD en termes rationnels, organisationnels et/ou stratégiques les résistances rencontrées par la diffusion de son discours.

Le déroulement chaotique le 6 avril 1994 de la première réunion de la Commission Juridique et Fiscale traitant de la réforme du droit de la concurrence conduit M.Anus (qui représentait le GIBCD) à interpréter organisationnellement (référence de M.Anus à la mauvaise organisation des débats lors de la réunion) et stratégiquement (référence de M.Anus à l'arrivée de Mme Prévost comme Vice-Présidente de la Commission, que M.Anus soupçonne d'être une "taupe" (*sic*) de la DGCCRF) ce déroulement qui contrarie la diffusion "linéaire" (expression de M.Anus) de son discours qu'avait anticipée le GIBCD.

L'écart entre la progression linéaire qu'il avait anticipée de l'adhésion à son discours et les multiples retours en arrière dans les critiques adressées à son discours conduit le GIBCD à une interprétation du déroulement du débat en des termes stratégiques (les critiques (ne) sont-elles inspirées (que) par le doute rationnel?), et à la quasi-explicitation par le GIBCD de sa volonté d'une progression, grâce au travail "rationnel" de persuasion, vers une prise de position favorable, stratégiquement importante, de la Commission Juridique et Fiscale, avec cessation définitive de ses fluctuations d'opinion.

La réponse écrite du GIBCD aux questions soulevées lors de la réunion de la Commission du 7 novembre par M.Frybourg sert non seulement à diffuser et faire sédimenter le message du GIBCD, mais aussi, avec la référence aux experts du droit de la concurrence, à interdire toute possibilité de "retour en arrière rationnel" : le but est de clôturer définitivement les questions ouvertes par M.Frybourg.

La mise au point du GIBCD, suite au compte rendu de la Commission Juridique du 7 novembre et ses annexes jointes par M.Frybourg toujours critique vis-à-vis du GIBCD, obéit à la même logique. On retrouve la volonté du GIBCD de ne pas ouvrir de conflit : la lettre d'accompagnement des réponses laisse entendre qu'il y a malentendu et "volonté pédagogique" de M.Frybourg. Il est juste écrit qu'il est "souhaitable que tous les moyens employés aillent" dans le sens "d'un "débat constructif". La volonté du GIBCD de clôturer des questions sans cesse réactivées est explicite dans la manière dont la lettre rappelle les courriers et interventions orales à l'occasion desquels ces questions ont déjà été traitées. Le but est bien de ne plus laisser aucune possibilité de reprise rationnelle (ou stratégique) des questions déjà traitées.

E) Les conditions de l'interaction critique approfondie avec M.Debrock, du ministère de l'Agriculture :

Le GIBCD rencontre M.Debrock, chargé de mission "Financement et Commerce Extérieur" à la Direction Générale de l'Alimentation du ministère de l'Agriculture le 23 février 1994 et le 5 mai 1995 et suite à cette dernière rencontre lui adresse une lettre le 29 mai.

Le GIBCD engage le premier contact, sur recommandation du SAEI, dans la mesure où certains textes de loi concernant l'alimentaire peuvent être adoptés, qui auraient des conséquences pour les autres types de biens, dans la mesure aussi où, à cause du même mécanisme en sens inverse, toute discussion interministérielle sur le droit de la concurrence fait intervenir le ministère de l'Agriculture.

Ce qui nous intéresse ici et correspond à une interaction critique approfondie est la rencontre d'échange général de vues du 5 mai 1995, au cours de laquelle M.Debrock fait part "du flou avec lequel lui apparaît la notion d'abus de dépendance économique". A partir de là s'engage un jeu d'argumentation et de contre-argumentation sur ce point particulier des propositions du GIBCD, avec *in fine* la lettre du 29 mai 1994 du GIBCD pour essayer d'"informer et rassurer" (expression du Comité de Pilotage du 9 mai) M.Debrock, dont le doute ne doit pas gagner d'autres interlocuteurs du GIBCD (tel le

ministère de l'Industrie) : le sous-processus de décision (et la partie de représentation sur ce point) que "travaille" le GIBCD est celui qui aboutit à un choix de M.Debrock de retenir ou non l'abus de dépendance économique comme critère juridique dans sa rédaction.

F) Les conditions de l'interaction critique approfondie avec M.Cattiaux, Directeur du Commerce Intérieur, et Mlle Audier, directeur du cabinet du ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat :

En novembre 1995, peu avant l'annonce du Plan PME à Bordeaux le 27, le GIBCD apprend que le ministère des PME, du Commerce et de l'Artisanat est le ministère qui n'est pas favorable à une libéralisation du refus de vente, craignant que cette liberté ne se retourne contre ceux qu'elle est censée protéger, les PME de commerce et les entreprises industrielles²².

Le GIBCD, qui a besoin d'obtenir l'appui de ce ministère sur ce point avant l'adoption d'un projet de loi en Conseil des Ministres, rencontre M.Cattiaux, Directeur du Commerce Intérieur, le 23 novembre. Le 21 décembre, sur recommandation de M.Cattiaux qui trouve la position du GIBCD intéressante, une délégation du GIBCD rencontre Mlle Audier, directeur de cabinet, et M.Delpech de Saint Guilhem, conseiller technique, et à la suite de cet entretien adresse une lettre de reprise de son argumentation à Mlle Audier. A ces différentes occasions sont échangés arguments et contre-arguments sur l'impact de la libéralisation du refus de vente : le sous-processus de décision (et la représentation partielle sur ce point) que "travaille" le GIBCD est celui qui aboutit au choix du cabinet de M.Raffarin de se prononcer en faveur ou non de la libéralisation du refus de vente.

Ainsi apparaissent lors du passage en revue de ces relations persuasives les conditions d'initiation de l'interaction (il n'y a alors encore pas d'échange), les conditions du choix *a priori* d'un mode persuasif de discours, les conditions d'établissement d'une interaction

²² cette prise en compte par le GIBCD, grâce au ministère de l'Industrie, du rôle du ministère des PME intervient avec retard. Nous revenons sur ce décalage au chapitre 7, lors de la présentation "objective" - non plus du point de vue subjectif du GIBCD - du processus général de décision.

(pour qu'il y ait dès lors échange) persuasive et les conditions du développement en une interaction qui soit critique approfondie²³.

*Concernant l'initiation des interactions*²⁴, le GIBCD choisit de recourir à la "prise de parole" (de mettre en oeuvre une stratégie *discursive*) plutôt que d'adopter un comportement de loyalisme ou de non-implication, car cumulativement : il estime dépendre de l'auditoire-cible pour que puisse être *in fine* adoptée sa proposition de texte de loi ; il a affaire à un auditoire-cible qui a une représentation, perçue comme différente ou possiblement différente de la sienne, du problème et des solutions (ce que Bourgeois et Nizet appellent une "différence d'objectifs") ; cet auditoire-cible est amené à intervenir de façon perçue comme influente dans le processus général de décision (l'enjeu est donc perçu comme important par le GIBCD) ; le GIBCD pense disposer d'une certaine capacité d'influence.

Dans le cadre de cette "prise de parole", au regard des interlocuteurs et des sous-processus de décision ici concernés, le GIBCD choisit d'employer la voie de persuasion plutôt que de pression car : si les intérêts défendus et la manière de les défendre par telle ou telle inscription dans un texte de loi sont ou peuvent être perçus différemment, ces représentations différentes ne sont pas perçues par le GIBCD comme manifestement et donc *a priori* irréconciliables (dans le temps qui sépare de l'aboutissement du sous-processus de décision) au regard d'une éventuelle tentative de persuasion : elles peuvent donc faire selon le GIBCD l'objet d'un "travail" de persuasion ; de plus, le GIBCD n'a pas recours à la pression parce qu'il y a absence de dépendance (suffisante) à son égard des interlocuteurs²⁵ et/ou que la persuasion (dans la mesure où la première condition tient) est plus à même d'assurer la loyauté de l'auditoire pour le reste du processus de décision.

²³ nous rappelons que la conceptualisation que nous élaborons sur les conditions d'"accroche", d'entrée en interaction est valable pour les cas d'interactions "libres", non "obligées", entre le GIBCD entrepreneur politique non institutionnel et un auditoire envisagé. Par ailleurs, nous renvoyons à la conclusion de ce chapitre pour un début de comparaison entre notre propre formulation des différents modes et conditions, d'après le terrain, et la formulation de la théorie de Bourgeois et Nizet, dont l'influence est sensible.

²⁴ nous rappelons que le point de départ de l'interaction, justifié en début de chapitre, est la prise de parole par le GIBCD. La seule difficulté apparente d'adaptation à cette référence est la relation avec M.Debrock qui lance la discussion : mais, une fois que l'on sait que c'est M.Debrock qui a parlé le premier, ce qui nous intéresse ici est l'action discursive du GIBCD dès lors que M.Debrock exprime ses doutes sur le critère d'abus de dépendance économique.

²⁵ cette dépendance peut évoluer au fur et à mesure du processus général de décision, qui induit lui-même des situations de mise en dépendance - nous y reviendrons.

L'établissement ("libre"²⁶) d'une interaction, d'un échange entre le GIBCD et l'auditoire-cible suppose un intérêt, rationnel et/ou stratégique, de la part de celui-ci à entrer en interaction. Cette entrée en interaction suppose également une disponibilité en temps de l'auditoire pour cette interaction (cette disponibilité pour cette interaction est pour partie liée à la condition précédente, puisqu'il y a nécessairement hiérarchisation par l'auditoire dans l'allocation de son temps). *Pour que cette interaction soit persuasive*, il faut que l'auditoire-cible, comme le GIBCD, ne dispose pas de moyen de pression suffisant, contraignant, et/ou qu'il estime un travail de persuasion aussi rentable.

Enfin, le *développement ("libre"²⁷) d'une interaction critique approfondie* appelle des conditions supplémentaires. Un tel développement de l'interaction suppose, cumulativement, les conditions suivantes perçues par les acteurs dès le début ou au cours de l'interaction :

- une divergence sensible des représentations de fond sur l'objet discuté mais en même temps l'absence des deux côtés de perception d'une irréconciliabilité des représentations sur les points discutés, de perception d'une opposition manifeste ;
- une disponibilité particulière en temps de chacun, du GIBCD et de l'auditoire, avant que le sous-processus de décision n'aboutisse, nécessaire pour la pratique de l'échange oral et écrit ;
- un effectif limité de l'auditoire, faute de quoi un véritable échange est difficilement praticable ;
- un intérêt²⁸, non atteignable donc par la pression, perçu comme élevé par les interlocuteurs, et qui joue à l'"entrée" ou apparaît au cours de l'échange et qui désincite à sortir de l'échange. Du point de vue du GIBCD, l'intérêt stratégique perçu est d'autant plus grand que la prise de position de l'auditoire est susceptible d'avoir un impact fort sur le processus général de décision.

Il apparaît également lors de notre passage en revue des relations précédentes que toute stratégie discursive de persuasion tend *a priori* à occulter l'aspect conflictuel lié à la dépendance et à la divergence, alors même que ce sont la divergence et la dépendance

²⁶ si l'interaction est institutionnellement obligée, la question est réglée.

²⁷ en cas d'interaction institutionnellement obligée, l'absence de perception d'irréconciliabilité, mentionnée au premier tiret, n'est pas nécessaire.

²⁸ cet intérêt peut être de type stratégique, et/ou prendre une forme "rationnelle pure", "intellectuelle", qu'il s'agisse de l'espoir et de la volonté de la part de chaque interlocuteur, peut-être croissants au cours de l'échange, de montrer la supériorité de sa représentation ou, moins frontalement, de la persistance d'un doute critique et rationnellement intéressé sur le discours de l'autre, à la recherche de la "bonne solution".

qui motivent et que cherche à supprimer la relation, qui tient sur des conditions perçues et anticipées d'accessibilité de cet objectif. Précisément, l'évolution de l'interaction critique approfondie vers une certaine conflictualité manifeste s'explique par la perception progressive d'un écart, par rapport aux conditions initialement perçues de la relation, allant dans le sens de la possibilité de non-atteinte de l'objectif par la voie persuasive : au fur et à mesure de la perception de l'irréversibilité rationnelle du point de vue de l'autre, non seulement en général mais *à temps* par rapport au processus de décision, et/ou en cas d'évolution vers une interprétation en termes stratégiques plutôt que rationnels du discours de l'autre. La situation de couplage réel, de par ses espérances et son déroulement même, intensif, amplifie alors la conflictualité : cet aspect est très sensible dans la relation entre le GIBCD et le député Charié, qui prend une tournure quasi passionnelle.

II> LE CARACTERE CRITIQUE DE L'INTERACTION ET LA MISE A L'EPREUVE DU DISCOURS DE PERSUASION DU GIBCD :

Le développement de chaque relation entre le GIBCD et ses auditoires sous la forme d'une interaction critique approfondie se traduit par un réel croisement des discours, dans lequel ceux-ci se questionnent et s'interprètent. Les enseignements généraux que l'on peut tirer de ce croisement sont valables pour chacun des discours en présence, mais nous nous intéressons dans cette partie plus particulièrement à la critique à laquelle doit faire face le discours du GIBCD au cours des interactions.

De fait, dans le croisement des discours se révèlent les représentations des interlocuteurs sur le problème de la concurrence déloyale, et plus particulièrement les limites à la prétention de chacune de ces représentations et des discours en présence à la validité universelle. Cette limitation tient à l'absence de possibilité de démonstration contraignante auprès de l'auditoire, qui rend discutable - et cette mise en discussion est une première forme de critique - tout discours, en particulier celui qui cherche à persuader du GIBCD sur l'intérêt général d'une libéralisation du droit de la concurrence (A)).

Cette absence de possibilité de démonstration contraignante auprès de l'auditoire ménage la possibilité d'interprétation du discours persuasif du GIBCD, qui est nécessairement intéressé, en des termes plus ou moins exclusivement stratégiques (B)). Le discours du GIBCD peut ainsi être interprété - c'est une deuxième forme de critique - comme *n'étant tenu qu'à* des fins stratégiques de défense des intérêts économiques - tels qu'ils se les représentent - des seuls industriels adhérant au GIBCD, et de recherche d'un accroissement du poids du GIBCD dans le processus de réforme. Et cette interprétation en termes stratégiques du discours du GIBCD renforce le doute de l'auditoire sur la validité sur le fond du discours persuasif du GIBCD.

Au final, l'absence de possibilité de démonstration contraignante, et la possibilité d'interprétation en termes stratégiques qu'elle ménage, créent de fait certaines tendances dans l'adhésion à tel ou tel discours (C)), tendances généralement défavorables au GIBCD : elles tendent à favoriser le maintien d'un texte réglementaire, à favoriser l'opinion spontanée, influencée par l'expérience sensible et les symboles, et majore l'influence de l'environnement.

A) L'absence de possibilité de démonstration contraignante auprès de l'auditoire et la discutabilité des discours :

Plusieurs types de discours peuvent être distingués dans notre cas, ces distinctions nous servant pour organiser notre présentation.

En section I>, l'introduction aux différentes interactions persuasives critiques approfondies nous a déjà fait sentir deux types de dimensions, cognitive et normative, des représentations et en même temps - dans la mesure où le discours est supposé²⁹ traduire la représentation - deux types de discours, liés entre eux³⁰ : ceux de "constat" (ce qui existe : une présentation de l'application du droit français de la concurrence et de son impact économique constitue un discours de constat) et du "souhaitable" (ce qui doit exister et ce qu'en conséquence il faut faire : en aval de l'argumentation sur les effets micro-économiques de tel ou tel texte de loi, la proposition de texte de loi est un discours du souhaitable, celui - objectif du travail de persuasion - définissant les pratiques illicites et laissant les autres libres). Et, à partir de notre cas, nous allons montrer la discutabilité et l'absence de possibilité de démonstration contraignante successivement pour ces deux types de discours.

Par ailleurs, dans notre cas, chacun de ces deux types de discours peut, à un moment donné et/ou avec tel interlocuteur, porter sur différents objets, que le discours peut ensuite mettre en relation les uns avec les autres : le discours, de constat ou du souhaitable, peut porter sur un texte de loi considéré en certains de ses termes ("contreparties réelles", ou "abus de dépendance" économique), sur son application (décrite comme plus ou moins restrictive), sur ses effets micro-économiques (par exemple, limitation de la liberté de différenciation tarifaire, donc de conduite des stratégies commerciales et d'octroi de remises qualitatives au commerce spécialisé, d'où l'affaiblissement de ce dernier), sur son impact macro-économique et social (aménagement du territoire, emploi...). Et, à l'intérieur de notre division entre constat et souhaitable, nous allons montrer la discutabilité et l'absence de possibilité de démonstration contraignante successivement pour ces différents objets de discours.

²⁹ nous levons plus loin, en B), la nécessité de cette hypothèse, qui peut sembler naïve si elle est posée systématiquement.

³⁰ par cette distinction, nous nous inscrivons dans la lignée de l'explicitation par Bourgois et Nizet des dimensions cognitive et normative des représentations, ainsi que dans la suite de la distinction de Perelman entre objets d'accord du réel et du préférable.

Enfin, au-delà de son influence sur l'organisation de notre présentation, l'existence de différents objets de discours nous amène à souligner que les interactions critiques approfondies ont porté sur les objets micro-juridiques et micro-économiques - avec leur mise en relation - : la discussion porte sur la « recette technique »³¹ à employer pour résoudre le problème des pratiques déloyales, plutôt qu'elle ne porte sur les effets macro-économiques et sociaux de la loi et des comportements économiques³².

A1) La discutabilité du discours de constat, qui ne peut apporter de démonstration contraignante auprès de l'auditoire :

1) Le discours de constat sur l'application de la loi est discutable :

Le suivi des relations montre que plusieurs discours peuvent coexister sur le sens à donner à l'application de la loi, du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante et de la discutabilité des discours. En particulier, le discours qui cherche à persuader du GIBCD sur le caractère trop restrictif, et pénalisant à terme pour les entreprises industrielles et une concurrence plus qualitative et équilibrée, de l'application de la loi est discutable - de même, par contrecoup, que sa demande d'un changement radical des termes de la loi, avec l'introduction du critère d'abus de dépendance économique, pour faire disparaître les possibilités d'interprétations restrictives auxquelles se prêtent les termes contestés de l'ordonnance.

Pour être indiscutable, un discours de constat devrait dans l'idéal restituer l'ensemble de tous les cas d'application et d'interprétation des termes de la loi par l'administration (lors des enquêtes), les tribunaux et le Conseil de la concurrence.

Par rapport à cet idéal, un premier facteur de discutabilité est l'absence de connaissance précise (connaissance par l'ensemble des intervenants dans le processus de décision) du contenu de chaque décision de tribunal ou du Conseil de la Concurrence. A cette imperfection (ignorance) générale de la connaissance s'ajoute l'absence d'évaluation

³¹ nous empruntons cette expression, à laquelle conduit notre terrain et qui fait contraste avec celle de « rapport global-sectoriel », à B.Jobert dans l'explicitation en 1995 du modèle formulé avec P.Müller.

³² ce second niveau, macro-économique et social, est celui du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution et du référentiel de la réglementation française de la concurrence. Il en est question au chapitre 6, dans le cadre des relations entre le GIBCD et la presse, et surtout au chapitre 7, où est bien présenté le changement de discours (discutable également, et discuté) sur le rapport global-sectoriel concernant la grande distribution.

systematique et publique, d'essai de construction statistique de tendances fines sur l'application du droit. Ces deux facteurs font que l'appréciation portée sur l'application de la loi laisse une marge d'interprétation et d'orientation idéologique, et une marge de discutabilité des discours de constat.

Certes, certaines tendances dans l'application de la loi existent *et* sont connues comme le fait que l'article 36.1 sur les discriminations tarifaires, théoriquement applicable aussi bien aux industriels qu'aux distributeurs, est dans la pratique appliqué à l'encontre des premiers. Mais, davantage dans le détail de l'application, les interlocuteurs ignorent (par incompetence - nous y reviendrons - et par absence d'évaluation systématique et publique de l'application du droit) le degré de restrictivité de l'application du texte de loi.

Ainsi, le 6 avril 1994, concernant l'article 36.1, M.Frybourg de la CGPME avance-t-il sans connaissance précise que : "Les contrats de coopération constituent une réponse satisfaisante".

Le caractère multi-dimensionnel de l'application de la loi (qui fait intervenir les entreprises, la DGCCRF, les juristes, les tribunaux et le Conseil de la concurrence) rend aussi discutable toute démonstration sur l'adéquation de la loi aux comportements économiques. Il y a le texte de loi, puis son application (qui est déjà interprétation des termes de la loi au regard de la situation économique visée) par une ou plusieurs organisations (les entreprises qui saisissent, la DGCCRF qui instruit et a un pouvoir d'influence, le Conseil de la Concurrence et les tribunaux qui jugent). La discussion sur l'application de la loi peut donc emprunter plusieurs cheminements de raisonnement, le discours sur l'application de la loi peut être ramifié en différentes dimensions et niveaux de descente dans le détail qui constituent différentes réserves d'arguments.

Le 8 février 1994, lors de la rencontre entre le GIBCD et la CGPME, la réglementation est discutée dans ses dimensions rationnelle (interdictions de principe du refus de vente, des pratiques tarifaires discriminatoires, obligation de la transparence) et organisationnelle (c'est sur l'application de la loi, sur laquelle il n'y a pas de mesure objective, que porte la critique de M.Frybourg : plus ou moins grande "effectivité du droit", "lenteur" de la justice), ce qui ouvre la porte à des ramifications du raisonnement, à des discussions sans fin que M.de Malatinszky clôt dès le départ avec son refus d'un "raffinement à la marge" qui consisterait à n'obtenir qu'une modification de l'application des termes - qui seraient conservés - de la loi.

2) L'évaluation de l'impact micro-économique de l'ordonnance de 1986 est complexe et laisse nécessairement place à discussion par l'auditoire :

Selon le GIBCD, l'ordonnance de 1986, comme les réglementations antérieures, est à l'origine des dysfonctionnements et de la déloyauté de la concurrence. Elle a selon le GIBCD³³ favorisé le développement d'une concurrence focalisée sur les prix et la montée en puissance de la grande distribution (dont celle-ci abuse), au détriment des industriels grands et petits devenus dépendants pour leurs débouchés, du commerce spécialisé et de proximité qui disparaît, d'une concurrence qualitative par les services et les marques et finalement des consommateurs victimes d'une offre moins riche.

Mais la discutabilité est encore ici favorisée par l'absence d'évaluation, d'essai de construction statistique de tendances fines (et non seulement agrégées à un niveau élevé comme les statistiques de "parts de marché des PME de commerce"), de corrélations entre facteurs, qui permettraient d'apporter une explication pondérée des facteurs (économiques, juridiques, sociologiques) ayant concouru à la montée en puissance de la grande distribution face à l'industrie et au commerce spécialisé et de proximité. A cette absence d'évaluation, s'ajoute comme source de discutabilité du discours du GIBCD l'inévitable distance entre son discours général sur l'impact micro-économique négatif du droit de la concurrence et la diversité des faits et comportements sur le terrain.

Prenons l'exemple de la discussion particulière sur l'intérêt pour les PME d'une modification de l'ordonnance de 1986, qui est le sujet de discussion entre le GIBCD et la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME. Pour le GIBCD, les réglementations successives depuis l'après-guerre, d'obligation de vente à la grande distribution et de reconnaissance des seules remises quantitatives (qui favorisent les gros volumes d'achat), ont favorisé le développement de la grande distribution au détriment des petits et moyens commerçants qui ne peuvent soutenir une concurrence focalisée sur les prix ; au détriment également des petites et moyennes entreprises industrielles privées de débouché alternatif à la grande distribution, qui devient un débouché commercial obligé et abuse de sa position de force.

³³ ce discours du GIBCD peut être interprété comme fondé sur l'expérience (effet de situation, de Boudon) par les industriels de biens de consommation durables de la gestion de la commercialisation de leurs produits et des contraintes, qu'ils ont vécues, induites par l'encadrement réglementaire des pratiques tarifaires.

Ce discours de constat du GIBCD est inévitablement discutable. En effet, la représentation, le discours de constat du GIBCD inmanquablement ignorent (négligent, ne retiennent pas) des cas dans la pratique : ce sont ces cas qui génèrent éventuellement dans l'auditoire des effets d'expérience, des convictions individuelles et la discutabilité du discours du GIBCD. Il y a moyen pour l'interlocuteur critique à persuader de faire descendre l'argumentation dans une ramification de raisonnement vers une expérience individuelle, sensible, et contraire à un discours plus général. De tels constats de cas contraires remettent en cause la validité du discours général.

Ainsi, dans la relation entre le GIBCD et la CGPME, certains interlocuteurs du GIBCD évoquent des épisodes de "diktat" dans le passé de certains industriels face au petit commerce (l'expression "diktat" est employée par M.Ferey lors de la Commission Juridique et Fiscale de septembre 1994).

M.Frybourg, lors de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME de juin 1994, oppose au discours du GIBCD (sur le commerce spécialisé de proximité qui peut rendre des services si l'octroi des remises qualitatives est libéré) l'exemple de ses vacances où un petit commerce de produits bruns n'était ouvert que dans des horaires restreints.

On voit avec ces exemples que tout discours ignore (aux sens de négliger et/ou méconnaître) certains faits élémentaires (c'est le cas du GIBCD) qui correspondent à des ramifications inférieures de raisonnement non retenues en tant que telles ou, en sens inverse, ignore certaines généralisations (c'est le cas de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME, qui a tendance à rabattre la discussion du discours généralisant du GIBCD vers des cas qui lui sont contraires).

Au bilan, l'absence de possibilité d'une démonstration contraignante permet à chacun des discours, à chacune des thèses possibles et en présence de prétendre servir les mêmes objectifs : ainsi, le GIBCD soutient que l'ordonnance dessert les PME, tandis que ses auditoires peuvent avoir une représentation contraire, suivant l'argument de la DGCCRF selon lequel "l'ordonnance de 1986 protège les PME"³⁴.

³⁴ l'argument pro-PME de la DGCCRF a un fort impact sur la CGPME et contribue à bloquer celle-ci dans une position pour le moins hésitante vis-à-vis de toute proposition de réforme. Pour preuve du balancement de la CGPME entre les deux discours qui prétendent au bienfait pour les PME, on recensera les questions posées par M.Frybourg (membre du Bureau Confédéral de la CGPME) à l'encontre du projet du GIBCD et qui sont d'inspiration DGCCRF.

A2) L'absence de possibilité de démonstration contraignante pour le discours du souhaitable :

Economiquement et juridiquement, les propositions du GIBCD peuvent favoriser mais n'engagent pas de façon contraignante les comportements à venir, dont elles sont une anticipation possible³⁵ mais non nécessaire. La représentation et le discours du souhaitable du GIBCD apparaissent ainsi comme des représentations et discours de pari confiant, à long terme et sur l'ensemble, dans la liberté de gestion des entreprises : celle-ci permettrait aux entreprises industrielles de mieux maîtriser la commercialisation de leurs produits, permettrait de diversifier les canaux de commercialisation avec la régénérescence d'un "commerce pluriel", permettrait ainsi aux industriels et au commerce spécialisé et de proximité de recréer une marge de manoeuvre économique face à la grande distribution et à sa logique de bas prix et finalement, par un meilleur équilibre "naturel" entre les différents acteurs économiques, contribuerait à la disparition des pratiques déloyales dans la concurrence.

A titre d'exemples, nous voyons maintenant trois situations révélatrices de l'absence de possibilité de démonstration contraignante pour le discours du souhaitable du GIBCD.

1) Cette absence de démonstration contraignante dans la relation entre le GIBCD et la Commission de la CGPME :

En accord avec le discours de constat que tient le GIBCD auprès de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME, il est selon le GIBCD souhaitable de pouvoir redonner aux industriels la possibilité de différencier leurs tarifs³⁶ et d'octroyer, sans restriction administrative, des remises qualitatives : en effet, celles-ci rémunéreront le commerce spécialisé et de proximité, qui accompagnent la vente de conseil et de service au consommateur et à la Marque, et de manière générale rémunéreront et inciteront les commerces à axer leur commercialisation sur la qualité (plutôt que sur les prix bas), cette concurrence plus qualitative étant supposée être plus viable pour le petit et moyen

³⁵ cette anticipation peut être interprétée comme fondée (effets de situation, de disposition et de perspective) sur des expériences de gestion des industriels des biens de consommation durables qui sont familiers des stratégies de différenciation et qui perçoivent pour eux un reste de pouvoir de négociation et d'initiative face à la grande distribution (nous revenons sur ce point dans la note suivante).

³⁶ l'hypothèse implicite, induite d'une certaine perception du rapport de force entre industriels et distributeurs, est que l'industriel a encore un certain pouvoir d'initiative des différenciations, et inversement que ce n'est pas la grande distribution seule qui profitera de cette liberté pour accroître ses demandes tarifaires.

commerce. De même, les PMI, en ayant le droit de refuser de vendre et de différencier leurs tarifs, disposeront des instruments d'une meilleure maîtrise de la vie commerciale de leurs produits et gagneront ainsi en marge de manoeuvre économique.

On peut relever plusieurs sources de (inévitables) discutabilités de ce discours du souhaitable du GIBCD.

Certains industriels, s'écartant de la logique économique défendue par le GIBCD, ne profiteront-ils pas d'une moindre obligation de transparence pour tromper certains petits commerçants? Les industriels stimuleront-ils vraiment financièrement la prestation de services? L'effet de perspective (gros industriel contre petit commerce) et l'effet de disposition méfiante vis-à-vis des grands industriels qui caractérisent la représentation prévalant au sein de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME ne peuvent être écartés de façon contraignante.

Dès la réunion du 8 février 1994, le discours du souhaitable du GIBCD, plus abstrait et prospectif, contraste avec la focalisation (effet de perspective) méfiante (effet de disposition), nourrie par l'expérience passée, des interlocuteurs de la CGPME sur la réalité particulière sensible, et nécessairement incertaine, du face-à-face "petit commerçant-grand industriel".

A l'ignorance (au sens de négligence) de ce que chacun des représentations et discours ne retient pas et peut continuer de ne pas retenir du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante, s'ajoute l'ignorance tout court au sens de méconnaissance qui peut renforcer l'incertitude sur le discours du souhaitable.

Par exemple, dans le cas où le discours du souhaitable discuté est une proposition de texte de loi, celui-ci peut déjà être discuté du fait de toutes les interprétations qu'on peut en anticiper. En plus, l'ignorance, due à l'absence de formation (effet de situation) dans des domaines de connaissance précis (ici, le droit), amène à discuter et à montrer le caractère (potentiellement) incomplet de certains concepts généraux stabilisés dans un discours expert : ce qui est acquis dans un système ordonné est alors questionné et devient discutable.

C'est ainsi que M.Frybourg, le 7 novembre, doute de l'intérêt d'utiliser le critère d'abus de dépendance économique comme critère central du titre IV, pour viser les pratiques abusives : "ce critère ne sera-t-il pas source d'insécurité juridique?". Ce doute est d'autant plus fort que c'est un concept général dont il ne connaît pas le contenu, tel qu'il a été façonné par la jurisprudence allemande.

M.Frybourg ouvre une ramification de raisonnement que le GIBCD laisse close, en pariant sur la compétence (indémontrable de façon certaine) des tribunaux.

2) *Cette absence de démonstration contraignante dans la relation entre le GIBCD et le SAEI :*

L'absence de possibilité de démonstration contraignante pour le discours du souhaitable joue aussi dans la relation entre le GIBCD et le SAEI, au sujet de la formulation des dispositions sur les pratiques tarifaires discriminatoires.

Le 25 janvier 1994 lors de la rencontre GIBCD/SAEI au ministère de l'Industrie, la discussion sur l'encadrement des discriminations est serrée. D'un côté, le GIBCD descend dans la ramification de raisonnement relative à l'interprétation-application restrictive des termes actuels de la loi (obligation de "justification par des contreparties réelles"). De l'autre côté, Mme Jordan-Dassonville et M.Maury tendent à ramifier la proposition de texte de loi du GIBCD (sanction des seuls abus de dépendance économique), en en interprétant-anticipant négativement les termes : les industriels et/ou les distributeurs ne risquent-ils pas de pouvoir avoir des comportements abusifs? Mme Jordan-Dassonville et M.Maury sont méfiants vis-à-vis d'un relâchement de l'encadrement des pratiques tarifaires discriminatoires et d'une libre organisation par les entreprises de la commercialisation des produits³⁷. Ils n'acceptent pas de considérer le processus de négociation comme une boîte noire fiable aux seuls acteurs économique : ils découpent et questionnent (autrement dit, ramifient), en y introduisant des obligations de justification, le processus de négociation commerciale présenté dans le discours du GIBCD comme un tout où seules les entreprises interviennent et dont seuls les abus manifestes devraient être sanctionnés. Du fait de l'incertitude sur le comportement et l'absence de possibilité de démonstration contraignante (qui entretient l'effet de disposition négatif), Mme Jordan-Dassonville et M.Maury ont tendance à revenir vers et retiennent à la fin de la réunion une bonne partie de la rédaction actuelle de l'ordonnance pour le nouvel article 36 :

"conditions de ventes discriminatoires non justifiées [le par des contreparties réelles disparaît], en créant un avantage pour l'auteur de la discrimination".

³⁷ la disposition méfiante vis-à-vis des propos de libéralisation des industriels du GIBCD est d'autant plus forte que Mme Jordan-Dassonville et M.Maury ne partagent pas l'expérience (effet de situation) de gestion d'entreprise. Cette expérience, si elle existait, rendrait plus familières aux deux fonctionnaires, qui seraient moins prompts à les discuter, les propositions du GIBCD - mais ceci ne garantirait pas pour autant leur adhésion au discours du GIBCD, du fait de toute manière de l'absence de possibilité de démonstration contraignante.

Dans la note du 18 février 1994 justificative de son retour à la rédaction antérieure plus restreignante, le SAEI écrit que "sans nier l'intérêt de cette approche [du GIBCD, avec la sanction des seuls abus de dépendance économique], il est cependant à craindre que la suppression de l'interdiction des pratiques discriminatoires soit contradictoire avec le souci de limiter la puissance de marché de la grande distribution. C'est bien en effet sur la base du critère d'obtention d'avantages discriminatoires injustifiés qu'il peut être possible d'établir l'existence d'éventuels abus de puissance d'achat." La critique DGSI/SAEI du 18 février à l'encontre du GIBCD insiste sur la ramification de raisonnement relative à l'application des dispositions sur les discriminations : la critique porte en effet sur l'organisation du recueil des preuves des abus de puissance d'achat. De fait, le GIBCD, dans son raisonnement, a tendance à ne pas entrer dans (à ignorer, au sens de négliger) le détail des conditions d'application de la loi et clôt la discussion au niveau du concept d'abus de dépendance économique. L'absence de démonstration contraignante sur l'application, l'opérationnalité futures de ce critère est de nature à maintenir le soutien du SAEI au texte en place de l'ordonnance de 1986 (obligation de justification par des contreparties réelles).

La réunion du 8 mars 1994 au Ministère de l'Industrie entre Mme Jordan-Dassonville et M.Maury pour le SAEI et MM.Ricatte, de Malatinszky et Dubot pour le GIBCD porte encore sur le point essentiel de divergence des pratiques tarifaires discriminatoires. On retrouve dans cette discussion les deux lieux d'argumentation (discussion sur le caractère positif ou négatif des effets économiques d'une libéralisation, discussion sur l'application de la loi) mobilisés précédemment.

D'une part, le poids de la représentation prévalant au SAEI pousse à un encadrement administratif, par méfiance envers les acteurs économiques et donc non-pari dans la liberté de gestion. Ainsi, les fonctionnaires du ministère réemploient les arguments précédemment employés : "la rédaction DGSI vise bien les abus de puissances d'achat" ; "il faut quand même contrôler". *In fine*, suite à la question de M.de Malatinszky : "Pourquoi ce contrôle en France?" et à son argumentation habituelle, M.Maury concède que "cela fait partie de l'approche française".

D'autre part, on retrouve la différence, entre le GIBCD et la DGSI, d'interprétation possible à l'avenir des termes de l'ordonnance. Le GIBCD, qui est en conflit ouvert avec la DGCCRF, n'anticipe que dans un sens négatif l'interprétation à venir des termes actuels de l'ordonnance et montre la distance entre un texte assez rigide interprétable de façon souple et un texte plus clair et plus libéral comme celui qu'il propose. De son côté, le SAEI parie,

également sans possibilité de démonstration contraignante, sur une interprétation plus souple à l'avenir des termes de l'ordonnance de 1986, comme il l'écrit déjà dans sa note du 18 février : "il n'en est pas moins vrai que l'application qui en est faite en France reste cependant très restrictive dans la mesure où le critère de contreparties réelles tend à exclure des différenciations de prix justifiées, qui procèdent de l'appréciation d'éléments immatériels tels que la qualité des réseaux commerciaux. Un projet de circulaire de la DGCCRF sur les accords de partenariat pourrait de ce point de vue présenter un réel intérêt, s'il permettait d'assouplir ces critères dans le prolongement de l'évolution jurisprudentielle récente du Conseil de la concurrence."

3) Cette absence de démonstration contraignante dans les relations entre le GIBCD et M.Charié :

Les relations entre M.Charié (en tant que député, puis que rapporteur) et le GIBCD constituent d'autres exemples d'absence de possibilité de démonstration contraignante pour le discours du souhaitable.

La réglementation des pratiques commerciales dans le discours du souhaitable de M.Charié part des principes, qui doivent prévaloir (effet de disposition éthique), de transparence et de non-discrimination vers la formation concrète, qui leur est subordonnée, de la transaction, en sens inverse de la représentation du GIBCD qui entre dans le détail du déroulement de la négociation et avance que la marge de négociation - nécessairement opaque - reconnue aux industriels (avec la suppression de l'interdiction de refus de vente, sur le principe de laquelle est d'accord M.Charié, et une plus grande liberté de différenciation des tarifs) donnera aux industriels les moyens de négocier de façon équilibrée et de faire respecter leurs stratégies de commercialisation, ce qui *in fine* diminuera la fréquence des pratiques déloyales. Mais on est en situation d'incertitude, inhérente à toute transaction économique, et la démonstration par le GIBCD des effets vertueux de ses propositions n'a pas le caractère nécessaire d'une démonstration scientifique, elle est seulement de validité vraisemblable.

De même, l'absence de possibilité de démonstration contraignante est au coeur de la fluctuabilité persistante de la représentation, sur un objet plus partiel, de M.Charié sur la question de la libéralisation complète ou non du refus de vente.

Dans un langage qui exprime bien cette absence de possibilité de démonstration contraignante et le doute ainsi persistant, M.Charié déclare en deuxième lecture à

l'Assemblée nationale : "Je suis très attaché à la libéralisation du refus de vente. Mais j'imagine aussi la situation où un gros client dirait à un fournisseur : je ne fais affaire avec vous que si vous refusez la vente à tel ou tel autre. C'est pour éviter cela que nous avons proposé des dispositions, faute d'être certains que les articles 7 et 8 de l'ordonnance de 1986 s'appliqueront."

B) L'interprétabilité du discours en des termes plus ou moins exclusivement stratégiques :

Dans les relations entre le GIBCD et ses interlocuteurs, on n'a pas affaire à une "pure" controverse intellectuelle, où les acteurs tiendraient un discours neutre à la recherche "désintéressée" d'une solution efficace globalement. On se situe dans un processus général de réforme, où des intérêts économiques possiblement perçus comme plus ou moins contraires - à tort ou à raison, à court terme ou à long terme, c'est ce sur quoi porte l'éventuelle entreprise de persuasion - sont en jeu et où, stratégiquement, chacun des acteurs cherche à gérer la situation de négociation au mieux de ses intérêts, qu'il s'agisse de ceux discutés ou de ceux ouverts par la situation de négociation - c'est aussi ce à quoi oeuvre l'entreprise de persuasion de l'entrepreneur politique.

La dilution et l'indissociabilité entre dimension rationnelle "pure" et stratégique se trouvent dans le fait que les zones d'incertitude, de connaissance incomplète sont en même temps des zones d'argumentations tenables à des fins stratégiques de persuasion et des zones d'activité discutées et enjeux de pouvoir (l'activité permettant la maîtrise de cette incertitude, cette maîtrise assurant le pouvoir). Ainsi, stratégiquement, la suppression de l'interdiction du refus de vente et l'allègement de l'encadrement des pratiques tarifaires discriminatoires sont de nature à accroître le pouvoir de négociation des industriels (tels ceux adhérant au GIBCD) encore en position de relative force face à la grande distribution³⁸. A l'opposé, non moins stratégiquement, la DGCCRF puise ses arguments de défense dans les zones d'incertitude sur l'application de la loi en place, une application qu'elle maîtrise et entend continuer de maîtriser par le maintien de sa position d'arbitre-interprète³⁹ : "le problème, c'est l'effectivité du droit", "les industriels sont mal

³⁸ mais cela a aussi du sens pour les industriels du GIBCD du fait de leur expérience (effet de situation) de gestion de la commercialisation de leurs produits et des contraintes, qu'ils ont vécues, imposées par l'encadrement réglementaire.

³⁹ mais, comme pour le GIBCD, ce discours a aussi du sens du fait de l'expérience de contrôle de la DGCCRF (effet de situation). Nous y reviendrons au chapitre 7.

conseillés par leurs avocats", "le refus de vente n'est pas interdit", "seuls les abus sont sanctionnés", "différenciation oui, discrimination non".

On voit donc qu'un discours, inévitablement tenu à des fins stratégiques de défense d'intérêts, *peut n'être tenu qu'à* des fins stratégiques de persuasion et être interprété comme tel par l'auditoire : et l'absence de possibilité de démonstration contraignante au plan rationnel ménage cette possibilité d'interprétation conflictuelle, en termes stratégiques. L'étude détaillée des interctions critiques approfondies nous en fournit des exemples.

Ainsi, dans la relation entre le GIBCD et la CGPME, le GIBCD, en même temps qu'il défend la nécessité pour les industriels d'avoir une distribution diversifiée grâce au "commerce spécialisé et de proximité" (sujet débattu sur le fond), a stratégiquement besoin de l'appui officiel de la CGPME (on est ici dans la gestion de la situation de négociation) pour que son discours ne soit pas minoritaire politiquement et qu'il gagne en crédibilité. Dans la mise en oeuvre de la stratégie discursive de persuasion, dimensions rationnelle et stratégique (volonté de gain dans la situation politique de négociation) sont liées. Dans cette mesure, le doute habite l'interlocuteur, ici la CGPME, que le discours du GIBCD puisse n'être *que* l'habillage rationnel d'une manoeuvre stratégique et que le GIBCD ne défende *que* les intérêts économiques et politiques de ses mandants.

C'est le sens perceptible, le 8 février 1994, (du ton) de la question de M.Frybourg qui, se focalisant sur la relation déséquilibrée "grand industriel-petit commerçant", demande à M.de Malatinszky : "Pourquoi vous, grands industriels, vous intéressez-vous aux PME?".

Ce doute à l'encontre du GIBCD apparaît aussi par contraste avec le crédit dont jouit Mme Vilmart, dont les propositions, les mêmes que celles du GIBCD, recueillent le 13 février 1995 l'adhésion jusqu'alors discutée à celles du GIBCD.

Au ministère de l'Industrie le 3 février 1994, le SAEI et le GIBCD s'accordent "à l'arrachée" (impression du moment) sur une nouvelle rédaction de l'article 36.1 relatif aux pratiques tarifaires discriminatoires, ce qui n'empêche pas Mme Jordan-Dassonville de dire : "Mais attention, les industriels ne sont pas tout blancs" (effet de disposition méfiante) (Cette avancée est éphémère puisque le 10 février une note technique revient à la rédaction de l'ordonnance de 1986, avec la référence aux "contreparties réelles").

C) L'absence de possibilité de démonstration contraignante crée de fait certaines tendances dans l'adhésion à tel ou tel discours :

L'absence de possibilité de démonstration contraignante, et la possibilité d'interprétation en termes stratégiques qu'elle ménage, créent de fait certaines tendances dans l'adhésion à tel ou tel discours, ces tendances desservant généralement le GIBCD : elles tendent à favoriser le maintien d'un texte réglementaire, à favoriser l'opinion spontanée, influencée par l'expérience sensible et les symboles, et majore l'influence de l'environnement.

CI) L'effet de cliquet d'un texte réglementaire de contrôle :

Le discours du souhaitable du GIBCD en faveur d'une libéralisation du droit de la concurrence (que ce discours prenne la forme d'un argumentaire sur les effets positifs de la libéralisation ou celle finalisée du texte de loi souhaité, définissant ce qui doit être interdit) tend à être ramifié en autant de cas d'effets pervers concevables et contre lesquels il n'y a pas de possibilité de démonstration contraignante. En ce sens, il y a un "effet de cliquet" d'un texte de réglementation qui, à partir du moment où il exprime une interdiction (de certaines pratiques caractérisées dans la formulation du texte de loi), est difficilement supprimable (cas du refus de vente), ou même difficilement substituable par un texte entrant moins (cas des discriminations tarifaires) dans le détail de la transaction économique. Pour reprendre notre vocabulaire de formalisation, les ramifications de raisonnement, de contrôle critique introduites par un texte d'interdiction sont donc difficiles à clôturer par l'argumentation, du fait de l'incertitude et de l'absence de possibilité de démonstration contraignante. A cet égard, un facteur d'accentuation est l'absence d'expérience de gestion des entreprises (effet de situation) de la plupart des interlocuteurs du GIBCD : l'absence de cette expérience conduit alors les auditoires du GIBCD à formuler des contre-arguments critiques logiques, mais qui parfois n'ont manifestement aucun rapport avec l'expérience de terrain des entreprises, et à multiplier ce type de critiques, autant que de logiquement concevables.

Prenons l'exemple du refus de vente, dont la libéralisation, même quand elle est acceptée dans son principe, est anticipée à travers certains arguments (avancés par MM.Cattiaux, Mlle Audier, M.Charié également) comme pouvant pénaliser les PME. Nous mentionnons les arguments en réponse apportés par le GIBCD⁴⁰ afin de présenter des

⁴⁰ note interne du GIBCD du 4 décembre 1995, de réponse aux arguments de M.Cattiaux, que l'on retrouve dans l'argumentation de Mlle Audier le 21 décembre. Cette note sert d'argumentaire pour le

arguments de clôture - mais sans possibilité de démonstration contraignante - de ces questionnements, de ces ramifications de raisonnement évoquant des effets pervers d'une libéralisation.

Un argument contre la liberté de refus de vente est que "cette liberté peut nuire aux PMI, qui seraient forcées par certains grands distributeurs de refuser de vendre à d'autres commerçants". La réponse du GIBCD est que "cet argument traduit une méconnaissance des conditions pratiques de développement d'une PMI. Une PMI développe son chiffre d'affaires en prenant progressivement pied sur le marché. Elle choisit chacun de ses partenaires commerçants, l'un après l'autre (à cet égard, l'existence d'un commerce alternatif à la grande distribution constitue un débouché intéressant), et naturellement se garde bien de mettre en concurrence directe deux de ses clients qui appartiendraient à la même zone de chalandise (à moins qu'un magasin ne se serve de la loi pour obliger la PME à vendre) : la PMI va plutôt naturellement chercher à étendre géographiquement ses ventes en évitant de créer des problèmes "locaux", ce qui enlève à certains commerçants toute raison de demander de refuser de vendre à d'autres commerçants." La réponse du GIBCD peut prétendre à la vraisemblabilité face à un cas de figure qui, pour paraître formel (et dont l'évocation traduit l'absence d'expérience des affaires : effet de situation, d'expérience), ne peut toutefois être totalement exclu dans la pratique.

Un autre argument avancé contre la libéralisation, moins facilement réfutable, est que "cette liberté peut nuire aux PME du commerce, que refuseraient de livrer certains industriels de grandes marques, de leur propre initiative". Dans sa réponse, le GIBCD argue que "c'est un argument purement logique, qui oublie ce qu'est l'intérêt économique de l'industriel. La vocation première d'un industriel est de vendre, pour gagner des parts de marché : il n'est pas dans son intérêt *a priori* de refuser de vendre, en particulier aux PME de commerce. En effet, l'intérêt d'un industriel est de diversifier ses canaux de distribution, afin de diminuer sa dépendance vis-à-vis de la grande distribution, afin aussi de promouvoir, avec l'aide des commerçants spécialisés et de proximité, une forme alternative de concurrence plus qualitative. En revanche, ce qui est vrai aujourd'hui, c'est que l'interdiction du refus de vente empêche les industriels de réserver la vente de certains de leurs produits aux PME du commerce." La réponse du GIBCD présente un scénario vraisemblable, et qui peut - de façon toutefois moins sensible que précédemment - sembler proche des comportements effectifs, mais qui n'empêche pas un abus dans tel ou tel cas de

GIBCD lors de la rencontre avec Mlle Audier, et adressée à celle-ci après l'entretien du 21 décembre. M.Charié en reçoit une copie le 27 février 1996, suite à l'audition qu'il a organisée le matin même.

la part d'une entreprise industrielle ; la réponse du GIBCD n'envisage pas non plus le choix de l'entreprise industrielle, en raison de sa stratégie, de la proximité d'un autre commerce, de *l'intuitu personae*... de ne pas contracter avec telle PME de commerce : cette ramification vers des cas - certes non abusifs - obligerait à de nouvelles justifications, argumentations et ouvrirait le questionnement plutôt qu'elle ne le clôrait.

Un autre argument relevé encore contre la libéralisation est qu'elle "peut nuire aux PME du commerce, qui ne seraient plus livrées par certains industriels de grandes marques, après pression sur ceux-ci par des grands distributeurs de la même zone de chalandise". Le GIBCD répond que "c'est un scénario concevable dans l'absolu, mais qui "sonne faux" dans la pratique. En effet, les grands distributeurs conçoivent la concurrence comme s'exerçant essentiellement entre grands distributeurs (et c'est cette concurrence, par les prix entre grands distributeurs, qui évince les PME de commerce). Il n'est donc pas dans les "calculs" d'un grand distributeur de demander à un industriel de refuser de vendre à un commerçant spécialisé et de proximité de la même zone de chalandise." Là encore, la réponse du GIBCD présente un scénario vraisemblable, mais qui n'engage pas les intentions et les comportements de tous les grands distributeurs.

C2) L'opinion spontanée est difficilement retournable :

1) L'influence forte de l'expérience sensible :

Tout discours, comme celui du GIBCD, "abstrait", contre-intuitif et "pariant" sur des tendances économiques à terme peut être critiqué, ramifié vers l'expérience sensible immédiate et concrète des pratiques déloyales et de leurs effets visibles : et cette expérience sensible tend à induire une réaction immédiate plutôt réglementariste de traitement du problème. Cette force persuasive de l'expérience sensible immédiate (on retrouve là un effet de perspective), qui est également plus facilement communicable et qui, spectaculaire, intéresse les journaux davantage qu'un discours plus technique, explique que le discours dominant soit précisément centré sur cette expérience sensible.

Ainsi, le 30 mai 1994, à Pithiviers, face aux critiques de M.de Malatinszky contre la fausse bonne idée de la transparence tarifaire, M.Charié s'arc-boute (effet de position) sur les comportements abusifs de la situation présente, qu'il a dénoncés dans son rapport et plaide pour une "application correcte" de la loi, qui passe par une obligation de

justification (par les contreparties réelles) des remises accordées, et par l'obligation de présentation des justifications sur un barême unique.

2) La contrainte des symboles pour le discours du GIBCD :

Le texte de l'ordonnance de 1986 comprend des expressions ("non justifiées par des contreparties réelles") ou fait appel à des principes symboliquement forts ("transparence", "non-discrimination"). La lecture ou l'audition de ce type de discours attire spontanément l'adhésion et incite à questionner, à ramifier dans le sens d'obligations de justifications tout discours (notamment celui du souhaitable que constitue une proposition de texte de loi) plus "libéral", qui s'écarterait de ces critères. Ainsi, un discours avec un référentiel symbolique avantageux est difficile à réfuter, même - comme le fait le GIBCD - en montrant les effets pervers des principes invoqués tenant à ce qu'au second degré, dans l'application de la loi, ils se prêtent soit à des interprétations astreignantes, soit à des pratiques de contournement dommageables pour les fournisseurs.

Lors de l'entretien du 8 février 1994 à la CGPME, M.de Malatinszky commence par fustiger la "transparence" et la "non-discrimination" au nom de la "libéralisation" et de la "confiance dans les acteurs". La suite de la conversation montre qu'il s'agit de mots "idéologiques" qui, employés tels quels, provoquent une réaction forte d'adhésion ou de rejet. Marqués idéologiquement, "distants" par rapport aux situations concrètes, ces mots "saisissent", créent une tension sans passer par une démonstration et une explication "graduée" par des cas. Axiologiquement et pratiquement (pour l'organisation des contrôles) convaincu de la nécessité de transparence pour atteindre la loyauté dans les relations industriels-distributeurs, M.Epivent réagit très vivement à l'encontre d'une remise en cause si frontale de son mode de raisonnement.

Cette force d'attraction symbolique est d'autant plus forte que l'auditoire est ignorant (au sens de méconnaissant) sur le sujet discuté.

Ainsi, toujours le 8 février 1994, suite au soutien affiché par M.Frybourg à la "transparence", M.de Malatinszky montre que l'obligation de "transparence" joue aux dépens de l'industriel, qui est obligé de "découvrir son jeu", et en faveur du distributeur qui de ce fait va réclamer l'octroi de toutes les remises possibles, ce qui lui permettra de faire baisser son seuil de revente à perte et donc (surtout si c'est un grand distributeur)

d'entretenir une concurrence par les bas prix préjudiciable au "commerce spécialisé et de proximité". La force symbolique du terme "transparence" joue certainement, mais il est frappant de voir "sur le coup" comment M.Frybourg semble découvrir le déroulement concret d'une négociation.

Prenons un autre exemple de la force de ces principes, dans la relation entre le GIBCD et le SAEI du ministère de l'Industrie :

La note du SAEI du 18 février 1994 met en avant les deux principes de la transparence et de la non-discrimination. Ce lien se comprend non seulement par l'aspect organisationnel du contrôle, mais aussi par leur égale force en tant que principes généralement reconnus, comme le confirme la suite de la note : "Du reste, l'interdiction des pratiques discriminatoires renvoie à un principe général reconnu dans la plupart des législations de la concurrence, qui est celui de l'application de conditions identiques pour des prestations équivalentes. Le rapport Charié a d'ailleurs réaffirmé son attachement aux principes de non-discrimination et de transparence, auxquels adhèrent aussi pleinement l'ANIA et l'ILEC". La force de ces principes et leur reconnaissance par l'opinion générale arrêtent le raisonnement à un niveau de discussion "abstrait", sans entrer dans les ramifications des dispositions précises et de leur application dans chacun des droits des autres pays.

Au bilan, le discours persuasif du GIBCD se situe dans un référentiel symbolique désavantageux pour lui, à une exception près - lorsque le GIBCD au sujet du refus de vente invoque le principe d'"égalité contractuelle" entre l'industriel et le distributeur.

C3) L'environnement, auquel est ouverte chaque relation bilatérale, accorde ou enlève du crédit à tel discours :

La crédibilité, à laquelle doit prétendre - faute de possibilité de démonstration contraignante - le discours persuasif, ne se construit pas dans un champ clos : elle est ouverte aux influences des opinions extérieures, auxquelles est perméable chaque relation bilatérale et qui accordent du crédit à telle ou telle thèse.

1) L'environnement et les hésitations de la Commission de la CGPME :

L'environnement contribue à entretenir les hésitations de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME et à la maintenir dans sa représentation initiale :

La Commission Juridique et Fiscale de la CGPME est "écartelée" entre le discours classique de la DGCCRF et la thèse « libérale » du GIBCD : ainsi, M.Frybourg, dans sa note annexée au compte rendu de la réunion du 7 novembre, écrit pour expliquer et justifier ses hésitations que "du reste, en dehors même des réunions internes, il convient de rappeler que différents contacts sont intervenus, avec des hauts responsables des Pouvoirs Publics en la matière (le Ministre Madelin, les membres de son Cabinet, le député Charié, etc...), et de l'administration (Monsieur Babusiaux)". De fait, les arguments de la DGCCRF se retrouvent, sont perceptibles dans les questions et hésitations de M.Frybourg :

Le 8 février 1994, l'argument avancé par M.Frybourg de l'effectivité du droit est inspiré par la DGCCRF.

Le 6 avril 1994, les affirmations : "les contrats de coopération commerciale constituent une réponse satisfaisante", "la DGCCRF est contre une réforme et elle défend les PME", sont d'inspiration DGCCRF.

Le 29 juillet 1994, lors d'un entretien téléphonique avec M.de Malatinszky rend fidèlement - dans tous les sens du terme - compte de la conférence de presse de M.Babusiaux : M.Babusiaux a expliqué qu'il n'était pas dans l'intention du Ministre de l'Economie de réformer, que la défense des PME-PMI était une préoccupation de la DGCCRF ; en tête-à-tête avec M.Frybourg, M.Babusiaux a expliqué à M.Frybourg qu'il n'y avait actuellement pas d'interdiction du refus de vente, qu'il n'était pas question de réformer sans un minimum de consensus, qu'il existait des voies ouvertes à la jurisprudence et aux partenaires : d'après l'entretien téléphonique, M.Frybourg est manifestement "retourné" par cette argumentation.

Le 7 novembre 1994, l'argument de M.Frybourg : "Vous pouvez recourir à la distribution sélective", reprend un argument issu de la DGCCRF et déjà rapporté comme tel par Mme Jordan-Dassonville lors de la rencontre GIBCD-Ministère de l'Industrie du 21 décembre 1993.

D'après l'entretien téléphonique du 12 avril 1995 dans lequel M.Frybourg rapporte à M.de Malatinszky son entretien d'une heure du vendredi 7 avril avec M.Babusiaux, M.Frybourg paraît très influencé par ce que lui a dit M.Babusiaux, malgré les avancées du discours du GIBCD à la CGPME à cette époque. M.Frybourg va jusqu'à dire qu'il faut maintenant "insister sur l'abus de dépendance économique et ne pas trop mettre en avant le refus de vente".

La position des organisations professionnelles autres que le GIBCD alimente également le questionnement de M.Frybourg au sein de la Commission Juridique et Fiscale :

Ainsi, dès le 8 février 1994, la position, contraire à celle du GIBCD, de l'ANIA et de l'ILEC est perçue par M.Frybourg comme une objection à la validité des propositions du GIBCD.

Les questions posées par M.Frybourg le 6 avril 1994 traduisent ses doutes sur la validité rationnelle des thèses du GIBCD.

La première question, "la position du GIBCD est-elle partagée par les autres secteurs de l'industrie?", est une remise en cause de la "validité universelle" en même temps que du poids politique des propositions du GIBCD.

La deuxième question, "est-il possible que le droit soit différent entre les secteurs industriels?", est une question sur la pertinence, pour tous les acteurs économiques, des propositions par le GIBCD de nouvelle rédaction de l'ordonnance de 1986. C'est la question sur la "validité universelle" des propositions qui est de nouveau posée.

Le 7 juin 1994, le doute de M.Frybourg sur la liberté de refus de vente est activé par les récentes déclarations de M.Dermagne, Président du Conseil National du Commerce, qui s'est déclaré favorable à une libéralisation du droit de la concurrence⁴¹.

2) L'environnement et l'adhésion finale du SAEI au discours du GIBCD :

L'étude de la relation entre le SAEI du ministère de l'Industrie et le GIBCD fournit un autre exemple, positif cette fois pour le GIBCD, d'influence de l'environnement sur l'évolution d'une relation bilatérale.

Lorsque le contact entre le GIBCD et le SAEI reprend en mars 1995, l'environnement a changé : le discours général a évolué dans le sens d'une image moins positive de la distribution, d'une plus grande acceptation de la nécessité de rééquilibrer le droit de la concurrence ; la position de la CGPME a, à ce moment, évolué dans le sens du GIBCD ; la rumeur court selon laquelle le rapport Villain, qui n'est pas diffusé, ne serait pas favorable à la DGCCRF - donc serait favorable au GIBCD. De plus, les services du DGS/SAEI ont instruit le dossier et ont recueilli des textes d'experts économiques et juridiques qui confirment les propos du GIBCD.

⁴¹ d'ailleurs, plus tard le GIBCD apprendra que M.Dermagne tenait parallèlement et discrètement auprès de Matignon un discours tendant à dissuader de toute réforme.

Le tout crée un contexte qui vient donner une crédibilité aux propos du GIBCD, ainsi moins mis en doute, discutés (ce qui correspond à des ramifications de son discours) que par le passé (entre novembre 1993 et mars 1994). Aussi le déroulement de la rencontre de mars 1995 entre le SAEI et le GIBCD est-il caractérisé par la plus grande autorité, due aux confirmations de contexte, accordée aux propos du GIBCD qui sont maintenant pris en compte et retranscrits *texto* par ses interlocuteurs du SAEI.

III> LE "TRAVAIL" DE PERSUASION DU GIBCD SUR LES REPRESENTATIONS DE SES AUDITOIRES :

Par rapport au caractère inévitablement critique, destructeur de l'interaction à l'égard de son discours, l'objectif du GIBCD apparaît comme la stabilisation de l'interaction autour de son discours et de sa proposition de texte de loi (A)). Pour ce faire, le GIBCD tient un certain discours (B)), qui joue lui aussi sur les lieux d'ignorance des représentations de ses auditoires et ainsi les déstabilise à son tour. Ce travail de persuasion sur le fond s'accompagne d'une attention particulière du GIBCD sur la forme concrète de son discours, importante pour obtenir l'adhésion de l'auditoire "ignorant" (C)).

A) La recherche de stabilisation autour de son discours et de sa proposition de texte de loi :

A partir de ce qui précède (II>), que le GIBCD parvienne à persuader ses interlocuteurs revient pour lui à clôturer les sources rationnelles de discussion de son discours, et à éteindre la possible interprétation critique de l'auditoire sur l'intentionnalité plus ou moins stratégique de son discours. Il s'agit donc pour le GIBCD d'être crédible (en l'absence de possibilité de démonstration contraignante) et de stabiliser les questionnements, les arrêts de toute nature sur le discours, en particulier sur sa proposition de texte de loi qui est le discours du souhaitable qu'il promet.

La discussion entre le GIBCD et le SAEI du ministère de l'Industrie fournit, sur la question des pratiques tarifaires discriminatoires, une bonne illustration de cette recherche par le GIBCD de stabilisation autour de son discours et ultimement de sa proposition de texte de loi.

Lors de sa rencontre le 21 décembre 1993 avec le SAEI, le GIBCD, après avoir répondu à quelques arguments mis en circulation par la DGCCRF, expose sa propre logique de façon "moins sur la défensive" (expression de M.Anus). Ce type d'exposé, plus autonome, sans opposition par rapport au discours orthodoxe de la DGCCRF, permet au GIBCD d'éviter d'entrer, de se "laisser entraîner" dans la réfutation de ramifications de raisonnement activées par la DGCCRF, alors que celle-ci vont dans le sens d'obligations de justifications et nuisent à la clarté et au caractère voulu indiscutable et stable du discours du GIBCD.

Ainsi, au sujet des discriminations tarifaires, M.Poels (de la société Sony) explique que les ristournes sont un moyen simple et nécessaire à la disposition de l'industriel pour inciter le

distributeur à respecter sa politique commerciale. De plus, souligne-t-il, il n'y a pas de proportionnalité stricte entre l'économie de coût réalisée grâce à la prestation et la rémunération de ladite prestation : c'est une question d'appréciation de l'intérêt à ce que la prestation soit faite : il faut donc écarter les obligations de justification contenues dans les termes "contreparties réelles", qui se prêtent à une interprétation quantitative et comptable (en termes de coûts).

Sur la question des discriminations, on voit qu'il y a descente dans le détail de l'application du texte (attractif au premier abord) de la loi et mise en regard de cette application avec le fonctionnement concret de la coordination de l'activité entre acteurs économiques. Cette démonstration "autonome" de l'inadéquation des termes actuels de la loi avec les comportements économiques de coordination vise à persuader les interlocuteurs du SAEI de ne plus ramifier, questionner suivant les critères de l'article 36.1 la proposition de texte du GIBCD (qui ne prévoit de sanctionner que les discriminations constituant un abus de dépendance économique).

La recherche par le GIBCD de stabilisation de la discussion autour de sa proposition de nouveau texte de loi apparaît plus nettement encore dans la discussion GIBCD/SAEI du 3 février 1994, au sujet des pratiques tarifaires discriminatoires - les répétitions et réticences lors de cette discussion traduisant l'effet de disposition méfiante de la part des interlocuteurs du SAEI et étant permises par l'absence de possibilité de démonstration contraignante.

Face au discours symboliquement attractif de l'article 36.1, d'obligation de justification par une "contrepartie réelle" et de ne pas "créer un avantage ou un désavantage dans la concurrence", MM.de Malatinszky et Ricatte descendent de nouveau dans le détail concret de la gestion de la coordination entre entreprises, ils expliquent et réexpliquent la dimension incitative des remises, ils insistent et réinsistent sur le caractère essentiellement discriminatoire du processus concurrentiel (ce qui fait apparaître comme un contresens l'expression "en créant un avantage ou un désavantage dans la concurrence").

Mme Jordan-Dassonville et M.Maury essaient de modifier leur rédaction d'article 36.1, mais cette nouvelle rédaction (il y a toujours obligation de justifier par des "contreparties"), de fait de ramification critique du texte proposé par le GIBCD, correspond toujours à la logique d'une nécessaire justification des différenciations tarifaires.

Ce type de texte d'encadrement, même allégé dans la lettre - qui reste interprétable -, des différenciations amène M.de Malatinszky à parler d'"aménagements à la marge", insuffisants. Pour M.de Malatinszky, le texte de loi fait dans sa lettre (porteuse d'interprétations potentiellement restrictives) la différence, différence radicale qui ne peut

être comblée que par la suppression pure et simple des termes de l'actuel article 36 : "...justifiés par des contreparties réelles", "avantage ou désavantage dans la concurrence". Cet épisode montre bien la recherche de stabilisation par le GIBCD de l'interaction autour de son discours et de sa proposition de texte de loi.

Cette volonté de stabilisation apparaît bien également dans le cas de l'inscription, voulue par le GIBCD, de la notion d'abus de dépendance économique comme critère dans son texte de loi entre pratiques licites et illicites :

Lors de l'entretien du 5 mai 1995, M. Debrock fait part de ses hésitations au sujet de la notion d'abus de dépendance économique, suite à des questions qui, dit-il, lui ont été posées par des contradicteurs lors de son "tour de table" : poussé dans des ramifications de raisonnement plus fines, relatives au contenu et à l'interprétation future de ce concept, il n'a pas pu répondre à ses interlocuteurs. Il apparaît en fait ce 5 mai que l'ancienne stabilisation de M. Debrock en accord avec le GIBCD semblait fondée davantage sur une adhésion aux idées générales du GIBCD ("je suis intellectuellement d'accord avec vous mais...") que sur une bonne connaissance du concept juridique défendu par le GIBCD : ainsi, lorsque M. Debrock explique que l'abus de dépendance économique est hérité du droit allemand inspiré au lendemain de la guerre de la législation anti-trust américaine, il se trompe puisque ce concept n'est introduit dans le droit allemand qu'en 1979, afin de protéger les PME. La déstabilisation consécutive de cette ignorance de M. Debrock amène celui-ci à suggérer une formulation du texte de loi qui ramifie l'expression "abus de dépendance économique", et qui mentionne littéralement et "sans ambiguïté" les pratiques illicites comme le boycott, sans recours au critère d'abus de dépendance économique.

M. de Malatinszky voit un "danger" stratégique dans l'ouverture d'un questionnement sur le concept d'abus de dépendance économique : en effet, le doute de M. Debrock risque de gagner d'autres interlocuteurs qu'il pourrait rencontrer, tels M. Maury et Mme Jordan-Dassonville de la DGSJ. C'est pourquoi est rédigée une "note de synthèse sur l'abus de dépendance économique" qui est adressée le 29 mai aussi bien à M. Debrock qu'à Mme Jordan-Dassonville. La lettre de couverture adressée à M. Debrock traduit bien la volonté de stabilisation :

"Les éléments qu'elle [la note] contient caractérisent l'abus de dépendance économique. Il nous semble que ces précisions ôtent, dans toute la mesure du possible, le doute sur le caractère opératoire du critère d'abus de dépendance économique dont nous demandons l'inscription dans le titre IV de l'ordonnance de 1986. Nos récents contacts avec des juristes nous ont confirmés dans cette appréciation.

Je reste à votre disposition pour toute information supplémentaire que vous estimeriez nécessaire à votre réflexion."

B) Le discours tenu par le GIBCD pour tenter de parvenir à cette stabilisation :

On a vu précédemment que chaque représentation (dans ses dimensions "cognitive" et "normative") se caractérise tant par ce qu'elle retient que par ce qu'elle ignore, au sens large (non- ou mé-connaissance objective, ou négligence, non-retenue plus subjective). Elle ignore ainsi certaines ramifications inférieures non retenues en tant que telles (qui correspondent à certains faits élémentaires) ou en sens inverse ignore certaines généralisations (cette ignorance correspond à la non-(re)connaissance d'un discours d'autorité, par exemple celui d'un expert ou théoricien recommandant un concept général ou prévoyant une tendance économique à long terme), la persistance de cette représentation et donc d'une ignorance caractéristique pouvant se comprendre par l'absence de possibilité de démonstration contraignante. Cette ignorance est l'aspect important de chaque représentation quand on étudie l'interaction et les arguments employés par chacun, en particulier le GIBCD qui, dans son travail de persuasion, déstabilise la représentation initiale de l'interlocuteur, en en visant les lieux d'ignorance qui empêchent la tenue du même discours. C'est à l'intérieur de cette logique rationnelle et stratégique de ciblage des lieux d'ignorance, qui nous sert de fil conducteur original, que nous signalons au passage les types classiques d'argumentations employées.

B1) La correction des ignorances objectives :

L'ignorance sur laquelle le GIBCD peut le plus facilement intervenir est la mé- ou non-connaissance qui est objectivement corrigeable :

Le 7 novembre 1994, M.Frybourg affirme que le titre IV actuel, notamment sur la question de la transparence, emprunte au traité de Rome : la volonté de réforme du GIBCD ne tient pas compte du droit européen de la concurrence. Cette question de M.Frybourg est issue de son ignorance (méconnaissance) des droits français et européen de la concurrence, avec une confusion entre le titre III, qui est effectivement aligné sur le droit européen en ses articles 85 et 86, et le titre IV, spécifique au droit français, ce que rappelle le GIBCD dans son courrier du 10 novembre.

Certaines erreurs objectives de raisonnement et d'expression dans un discours, ignorées de leur auteur, sont corrigibles :

Lors de la rencontre du 30 mai 1994 entre M.Charié qui vient de rédiger une avant-proposition de loi et le GIBCD, celui effectue quelques avancées, sans remettre en cause la représentation du souhaitable de M.Charié, mais en soulignant plutôt l'ignorance dans le choix de mots (pour la rédaction) de M.Charié.

Concernant le refus de vente, M.Charié prévoit qu'il ne soit plus interdit sauf "lorsqu'il (émane d'une entreprise en position dominante ou s'il s'exerce à l'encontre d'une PME". M.Charié convient que dans son esprit c'est l'abus de position dominante, et non la position dominante en elle-même (ce qui serait absurde) qui est répréhensible : de toute manière, dit M.Charié, "la rédaction de mon texte est encore modifiable".

A propos du montant des sanctions applicables, M.Charié reconnaît que sa rédaction peut laisser penser que le montant pourrait s'élever à 5% du CA global annuel de l'entreprise visée (ce qui est inconcevable, car cela reviendrait presque à faire déposer le bilan à l'entreprise). En fait, dans l'esprit de M.Charié, le montant d'une sanction pourrait s'élever à 5% du chiffre d'affaires annuel réalisé par l'entreprise avec le client et sur le produit concerné.

Autre exemple : dans son avant-proposition de loi d'octobre 1995, M.Charié, dans sa version d'article relatif à la revente dite "à perte" fait référence au "prix unitaire net" en dessous duquel il est interdit de descendre : mais, le GIBCD le lui fait techniquement remarquer, ce "prix unitaire net" n'est défini que dans les explications jointes aux propositions de rédactions d'articles - ce qui rend le texte objectivement inapplicable - comme le prix unitaire net d'achat du produit déduction faite des remises quantitatives ramenées à l'unité. M.Charié intègre ce commentaire dans sa rédaction de novembre - sans changer la logique (elle irréfutable de façon objective) de son dispositif.

B2) La ramification par le GIBCD des discours de principes opposés :

Le GIBCD "travaille" les principes symboliquement attractifs de non-discrimination tarifaire et de transparence, en descendant dans les ramifications de raisonnement, ignorées par certains de ses auditoires et relatives à leur application juridique et à leurs effets micro-économiques.

En vue de la réunion du 1er mars 1994, la lettre du 10 février de M.de Malatinszky à M.Charié procède, sur les thèmes de la non-discrimination et de la transparence, à une déstabilisation en deux temps, sur un mode typiquement rhétorique. Dans un premier temps, il y a accord affiché des esprits sur la valeur morale du principe de non-discrimination : le GIBCD rejoint et s'approprie la position de M.Charié (pour réduire la divergence perçue des représentations) pour mieux introduire ensuite le doute, en descendant dans le détail de l'application de ces principes (ouverture d'un niveau inférieur de ramification de raisonnement) :

"1) à propos de la non-discrimination : celle-ci consiste à "appliquer les mêmes conditions pour des prestations équivalentes". Si l'on ne peut qu'adhérer moralement à ce principe de justice, nous souhaiterions avoir votre avis sur son application, qui mérite réflexion, lorsque l'on considère les faits suivants :

a) certains services rendus par un distributeur, telle que la réputation de l'enseigne, sont immatériels de nature, donc difficilement quantifiables, tout en étant bien réels (puisque les ventes sont favorisées).

b) comme l'a reconnu la Cour d'appel de Paris dans les cas Sony et JVC Video France, la rémunération d'un service n'a pas forcément à être "calée" sur le coût dudit service mais peut aussi - à bon droit - inclure un montant correspondant à l'incitation à réaliser ledit service.

Ces deux cas de figure conduisent à poser deux questions ouvertes, plus générales :

c) quelle différence y a-t-il selon vous entre conditions différenciées et conditions discriminatoires? Comment la repérer?

d) pourquoi un industriel, soumis à la concurrence d'autres industriels (donc à la conquête de parts de marché), consentirait-il des remises d'un montant supérieur au gain qu'il retire des services rendus par un distributeur?

2) à propos de la transparence : celle-ci consiste à présenter clairement les conditions et pratiques tarifaires afin que diminuent les risques de discrimination. Encore une fois, c'est l'articulation de ce principe, louable, avec la réalité qui nous fait poser les questions suivantes :

a) comment la transparence peut-elle jouer pratiquement lorsque l'évaluation monétaire d'une prestation de service est difficile pour les raisons vues précédemment?

b) selon vous, la transparence joue-t-elle un rôle univoque, uniquement vertueux dans le processus concurrentiel? Si non, quels peuvent-être ses effets pervers?"

Dans cette argumentation par des cas de figure pédagogiques, on assiste à un véritable travail dialectique de "descente" dans une ramification de raisonnement (les principes,

descendus au niveau concret de cas d'application de la loi) qui reste close et ignorée dans la représentation stabilisée de M.Charié :

Le 1er mars 1994, face à M.Charié, M.de Malatinszky entre dans le détail du déroulement concret de la négociation quand il explique qu'un industriel perd dans sa négociation à présenter à l'avance le montant de toutes les remises - même justifiées - qu'il est prêt à consentir puisque ce montant est considéré par le distributeur comme ce que l'industriel est prêt à "lâcher" : ce montant sert alors de point de départ à la négociation.

B3) La mobilisation de cas par le GIBCD :

Le GIBCD emploie dans son argumentation des cas destinés à montrer la validité (même si ces cas ne permettent pas d'apporter de démonstration contraignante) de son discours, principalement sur les objets suivants : effets micro-économiques pervers du droit français de la concurrence, degré de restrictivité dans l'application de ce droit (pour ces deux objets, il y a ramification du raisonnement vers l'expérience sensible individuelle pour fonder un énoncé général de constat d'inadéquation de la loi aux nécessités économiques, mais ces cas peuvent rester considérés uniquement comme tels par les interlocuteurs), autres systèmes juridico-économiques existants et comparaison avec le système français.

Ainsi, micro-économiquement, le GIBCD donne dès le début de sa campagne l'exemple du lancement d'une innovation (le téléviseur 16/9 Thomson) raté à cause de l'interdiction du refus de vente à l'article 36.2 de l'ordonnance :

Le GIBCD avance le cas du lancement raté (avec les conséquences sur tous les investissements engagés) du téléviseur 16/9 du fait du comportement d'un distributeur, auquel Thomson ne pouvait pas *a priori* refuser de vendre : ce distributeur, pour faire un "coup" publicitaire, a pratiqué un prix d'appel qui a désorganisé la commercialisation du produit, car les autres commerçants ont refusé de s'aligner sur ce prix bas et ont préféré déréférencer le produit. Cet exemple est avancé par le GIBCD le 21 décembre 1993 lors de l'entretien avec le SAEI ainsi que le 1er mars 1994 lors de la réunion de travail avec M.Charié.

De même, le 28 mai 1996, à la veille de la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, le GIBCD adresse un cas à M.Charié, concernant la distribution de produits bruns et illustrant les effets pervers possibles d'un texte restrictif sur le refus de vente, qu'il

s'agisse de celui voté en prière de lecture au sénat ou du texte préparé par M.Charié en faveur des PME. Le cas est ainsi exposé par le GIBCD :

"Premier acte : un grossiste de Toulouse organise une "procédure buraliste" avec des débitants de tabac pour commercialiser des matériels électroniques grand public (voir pièce jointe).

Deuxième acte : la SACOMUN, coopérative de commerçants spécialisés en électronique grand public (uniquement des PME), écrit à Thomson pour lui demander de ne pas livrer les buralistes non spécialistes et les raisons mises en avant sont sérieuses (voir pièce jointe).

Troisième acte : le 21 mai Thomson répond que le droit ne l'autorise pas à refuser de vendre, en l'espèce pour reprendre les termes de l'amendement déposé par le gouvernement au Sénat en première lecture, ne l'autorise pas à restreindre les possibilités d'accès au marché des buralistes.

Morale de cette affaire : la bataille est ici entre des PME spécialisées et des PME de commerce non spécialisées (plutôt que des buralistes, il pourrait dans d'autres cas s'agir de centres Leclerc, de discompteurs ou de PME spécialement montées comme structures d'achat et revendant aux deux catégories de distributeurs précédentes). Thomson ne peut organiser la commercialisation de ses produits au mieux de ses intérêts, des intérêts du tissu de distribution spécialisée et des intérêts des consommateurs."

Juridiquement, le GIBCD mobilise également des cas de jurisprudence censés appuyer son discours (ces cas peuvent toutefois rester considérés uniquement comme tels par les interlocuteurs), et réfuter celui de la DGCCRF :

L'argumentaire préparatoire à la réunion de la Commission Juridique et Fiscale du 6 avril 1994 reprend les thèmes développés par le GIBCD le 8 février. On y relève l'importance des cas de jurisprudence comme aide à la persuasion : faute d'une revue exhaustive (de toute manière incompatible avec la contrainte de temps) de toute la jurisprudence, le GIBCD recourt à des cas de jurisprudence (lingerie de Valence, cas des *jeans*) pour montrer l'intérêt pour les PME d'une suppression de l'interdiction du refus de vente, puisque ce sont elles qui le demandent sur le terrain.

Autre exemple. La DGCCRF dit auprès de ses auditoires, qui sont aussi ceux avec lesquels le GIBCD est en interaction critique approfondie, que "seuls les comportements abusifs sont sanctionnés". Cet argument apparaît à différentes reprises et sans autre précision.

Face à cet argument de l'"abus", le GIBCD se lance dans un examen de la jurisprudence pour tenter de montrer, mais sans évidence⁴², que ce que l'administration qualifie de pratiques abusives n'a pas le même sens que l'"abus de dépendance économique" qu'il propose comme critère de partage entre pratiques licites et pratiques illicites. Les sources utilisées sont l'article de M.Arhel sur la jurisprudence 1993, les Bulletins d'Information et de Documentation (Ministère de l'Economie et des Finances, décembre 1993 à novembre 1994), plus quelques décisions ponctuelles des tribunaux ou du Conseil de la Concurrence. Ainsi, *en matière de refus de vente*, le GIBCD relève la décision de la CA de Douai (2è ch., 23 sept. 1993, SA Bic Sport c/ SA Décathlon). Cette décision montre que le refus de vente n'est justifié que s'il y a "mauvaise foi du demandeur" (critère subjectif : on considère l'intention du demandeur) ou "caractère anormal de la demande" (critère objectif : on considère la non conformité de la demande aux usages). Le commentaire montre que la décision de justice part d'une discussion des termes mêmes de la loi (art. 36.2) pour conclure, en l'espèce, qu'il n'y avait ni demande anormale ni mauvaise foi (la caractérisation de prix d'appel n'a pas été retenue contre Décathlon). Le GIBCD note que le raisonnement de la CA de Douai aurait été différent si l'ordonnance avait explicitement prévu que seul l'abus de dépendance économique était sanctionnable. Le poids historique de Bic dans les achats de Décathlon et la notoriété de Bic auraient été considérés dans une partie du raisonnement ; mais aussi une place plus grande aurait été réservée aux solutions techniquement équivalentes d'approvisionnement ainsi qu'à la volonté de l'industriel de négocier librement son référencement dans un magasin qui commercialise ses produits à tel ou tel niveau de prix public (avec les conséquences de ce niveau de prix public pour les autres distributeurs de la marque).

Le GIBCD conclut donc : "On ne peut donc pas dire que la rédaction actuelle de l'article 36.2, avec ce qu'elle porte en germe de jurisprudence, aille dans le sens de la rédaction proposée par le GIBCD. Ce que la DGCCRF qualifie d'abus est en fait l'écart entre la pratique des acteurs économiques et les prescriptions telles qu'elles sont libellées dans l'ordonnance : le terme d'abus ainsi employé n'est pas équivalent aux propositions du GIBCD."

Sur les pratiques discriminatoires, le GIBCD tâche de voir là où des sanctions sont prises alors que tel n'aurait pas été le cas avec le critère d'abus de dépendance économique. Il reprend la récente décision 94-D-33 du Conseil de la Concurrence qui "montre que les discriminations, en l'espèce initiées par Hitachi, sont sanctionnées dans un cadre beaucoup

⁴² M.Ricatte, juriste de la FIEE, dit qu'"on s'épuiserait à se lancer dans un recensement exhaustif" : cette déclaration restitue bien, en termes concrets, l'une des raisons de l'absence de possibilité de démonstration contraignante.

plus large que celui de l'abus de dépendance économique : il est bien relevé que "la société Hitachi France occupait alors une position marginale sur le marché français. Elle réalisait plus de 80 p. 100 de ses ventes avec trois familles de produits : les caméscopes, 42% des ventes ; les magnétoscopes, 23% ; les téléviseurs, 19% ; elle se classait au 13ème rang pour les téléviseurs couleur avec une part de marché en valeur de 2%, au 5ème rang pour les magnétoscopes avec une part de marché de 5,5% et au 4ème rang pour les caméscopes avec une part de marché plus significative de 9,9% (après les sociétés Sony : 32,7%, JVC : 20% et Canon : 10,7%).""

Le GIBCD met en avant auprès de ses différents auditoires les cas généraux des autres systèmes juridico-économiques européens, qui servent alors de modèles, pour montrer le bien-fondé général et à terme, au-delà des ramifications critiques de raisonnement, du souhait d'une libéralisation du droit français de la concurrence : il reste que ces cas-modèles n'apportent pas de démonstration contraignante, du fait de leur grande généralité.

Cette mobilisation, pour comparaison, d'autres cas de systèmes juridico-économiques fait partie de l'argumentaire de base du GIBCD, comme en témoignent ces passages de la plateforme interne du Groupement, de décembre 1993 :

"La comparaison avec les règles applicables en Allemagne relativise encore davantage le droit hexagonal. A contrepeinte du législateur français qui entend garantir la libre concurrence par des interdictions rigides, le législateur allemand considère qu'il appartient aux parties de régler leurs rapports entre elles : son intervention se borne donc aux abus manifestes de la part de l'un ou l'autre bord. [...] Le discours de la DGCCRF, de par son fétichisme de la transparence, traduit une méconnaissance de l'essence de la négociation : par opposition, en Allemagne, le principe retenu est que la non-transparence est cosubstantielle à la négociation, voire qu'elle la stimule."

La recommandation par le GIBCD du critère d'abus de dépendance économique pour distinguer les pratiques licites des pratiques illicites s'accompagne auprès de chacun de ses auditoires de la mise en avant du cas de l'Allemagne.

B4) Le recours aux statistiques :

Face à la diversité des faits (vers lesquels le raisonnement est ramifiable), le recours aux statistiques peut être une tentative de mesurer la significativité de telle ou telle opinion et

de dépasser l'expérience subjective, qui a tendance à ramifier, lorsqu'elle est contradictoire avec, tout discours général.

Dans son discours persuasif auprès de la Commission Juridique et Fiscale, le GIBCD emploie comme argument les statistiques sur le commerce de la chaussure (le fait que les détaillants passent en 10 ans de 50% à 30% du marché final), qui apportent une mesure "brute", objective censée réfuter l'idée que les PME sont protégées par l'ordonnance de 1986.

Dans les faits, les statistiques sont rares (ce qui permet à des discours différents de se voir attribuée la même vraisemblabilité de validité), elles correspondent à un niveau assez général d'agrégation (nombre de petits détaillants sur tel marché final, parts de marché des différents canaux de distribution par exemple), et par rapport à une argumentation centrée sur le déroulement précis des comportements économiques elles perdent en détail, et sont donc interprétables dans différents sens : la diminution du nombre de PME ne démontre pas la nécessité de réformer la loi dans tel ou tel sens⁴³.

B5) L'intégration des différents points de vue : la prétention à la validité universelle :

Afin d'accroître la validité qui lui est prêtée, le discours du GIBCD essaie de dépasser les contradictions entre les différentes positions affichées.

La volonté de démonstration de la "validité universelle" de la logique du GIBCD passe dans le discours de constat par une explication englobante (dans le sens du GIBCD, mais qui n'a pas valeur contraignante) des différentes positions dans les rangs de l'Industrie.

Le 8 février 1994, à la CGPME, M.de Malatinszky avance l'argument du lien entre l'évolution économique de l'agro-alimentaire et l'évolution du discours de l'ILEC. M.de Malatinszky explique que la position de l'ILEC (majoritairement composé d'entreprises du secteur agro-alimentaire) a évolué depuis deux ans à cause du caractère évolutif de la situation économique (argumentation fondée sur une relation de succession), dans le sens d'une dégradation des relations fournisseurs-distributeurs due à une dépendance de plus en plus forte vis-à-vis de la distribution discount : or, c'est précisément cette dépendance croissante qu'alimentent les interdictions actuelles de refus de vente et de discrimination

⁴³ on retrouve là ce que Déry, R., *art. cité*, p.107, nous dit de la limite de l'utilisation d'arguments formels (voir chapitre 1).

(argumentation, indémontrable de façon contraignante, fondée sur une relation de coexistence) et que doit permettre d'enrayer la suppression de ces interdictions.

Dans le courrier du 10 février 1994 à la CGPME, afin de bien prouver (et éviter le doute sur) le bien-fondé de cette argumentation, M.de Malatinszky adresse le compte-rendu de l'intervention de M.Deloffre, alors Président de l'ILEC, lors du colloque FEME (Forum Entreprise Marque Environnement) du 29 avril 1992 : à l'époque, M.Deloffre tenait le même discours qu'actuellement le GIBCD. L'évolution de la position de l'ILEC, à forte composante agro-alimentaire, accrédite l'enjeu décrit par le GIBCD d'une réforme de l'ordonnance de 1986 : cette réforme est nécessaire pour éviter aux industries disposant encore de marges de manoeuvre de tomber en dépendance vis-à-vis de la grande distribution et de demander ensuite l'intervention de l'administration dans des relations devenues déséquilibrées avec la grande distribution.

La réponse écrite du GIBCD aux questions posées par M.Frybourg le 6 avril 1994 lors de la Commission Juridique et Fiscale montre la volonté du GIBCD de montrer la "validité universelle". Le GIBCD, en commençant par l'examen et l'explication des positions des divers secteurs industriels, veut prouver que sa représentation du problème est plus "large", donc plus forte, prétendant à une "validité universelle" de la relation industrie-commerce-administration : c'est ainsi qu'est présenté en premier l'argument, de validité vraisemblable mais indémontrable de façon contraignante (car d'autres facteurs ou des facteurs autres que la loi peuvent avoir contribué cette évolution), du cycle de la loi comme instrument de fragilisation puis de protection des industriels.

Afin de persuader de la validité universelle de son discours du souhaitable qu'est sa proposition de nouveau texte de loi, le GIBCD explique à tous ses auditoires que le critère d'abus de dépendance économique, pour distinguer entre pratiques licites et illicites, permettra à la fois de protéger les industries les plus fragilisées dans leurs rapports avec la grande distribution et de laisser aux entreprises industrielles encore autonomes ou à venir la liberté d'initier des discriminations tarifaires entre les différents commerçants, afin de rémunérer et inciter à une concurrence plus qualitative : tant et si bien que le bilan dans le temps sera positif. Reste que cette argumentation ne peut pas être indiscutable, tant du fait de l'inepugnable incertitude sur l'application du critère d'abus de dépendance économique que de l'inévitable incertitude sur les comportements économiques.

B6) Le recours aux arguments d'autorité par la citation d'experts :

Les références dans le discours du GIBCD à des travaux et articles d'experts procèdent de la volonté de faire reconnaître à l'auditoire l'autorité du discours tenu⁴⁴, de la volonté d'arrêter les critiques, d'empêcher les questionnements (par exemple sur le critère d'abus de dépendance économique) et les interprétations en termes stratégiques des propositions du GIBCD.

Dans la lettre du 10 novembre 1994 à la CGPME, le GIBCD, c'est un fait nouveau, cite expressément ses références afin de montrer la légitimité et l'autorité des énoncés du GIBCD, jusqu'alors discutés.

Par exemple dans cette lettre, à l'affirmation de M.Frybourg, le 7 novembre : "Le titre IV de l'ordonnance de 1986 reprend les articles 85 et 86 du Traité de Rome, notamment sur la question de la transparence : le nouveau titre IV que suggère le GIBCD va donc à l'encontre du droit européen de la concurrence", le GIBCD répond :

"Comme source, nous allons nous référer à la réponse en date du 10 septembre 1993 que M.Karel Van Miert, membre de la Commission des Communautés Européennes, chargé de la concurrence, a faite au groupe de travail animé par M.Charié, député. La présentation par M.Van Miert des droits européen et français de la concurrence rejoint celle d'autres experts, qu'ils soient professeurs de droit et d'économie ou praticiens de la vie des affaires (souvent les deux à la fois : avocats, experts judiciaires). Citons parmi ces experts :

- M.Vogel, avocat, Professeur de droit à Paris II et co-auteur notamment de : "*Le droit européen des affaires*", 2^e édition, Dalloz, 1994.
- M.Glais, Professeur d'économie à l'Université de Rennes I, expert judiciaire et auteur de nombreux livres et articles dont : "*L'état de dépendance économique au sens de l'art.8 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 : analyse économique*", Gazette du Palais, mai-juin 1989.
- M.Geneste, rapporteur au Conseil de la concurrence, chargé d'enseignement à Paris X et auteur de : "*Droit français et droit européen de la concurrence*", Ed. Eyrolles, 1991.
- M.Mousseron, Professeur de droit à l'Université de Montpellier et à l'Ecole du Droit de l'Entreprise : M.Mousseron est parmi d'autres signataire de notre charte ; lors du séminaire de la Direction de la Prévision (Ministère de l'Economie et des Finances) consacré aux pratiques restrictives (6 avril 1994), il a insisté sur le caractère particulièrement restrictif et

⁴⁴ en sens inverse, on peut voir dans ces citations d'experts - et d'économistes dans la « plateforme » du GIBCD - un effet de communication (Boudon), par lequel il existe une relation d'autorité entre les discours de ces experts et la représentation de fond du GIBCD, qui en reconnaît l'autorité.

mécanisme du droit français de la concurrence, le détail de cette spécificité étant l'interdiction du refus de vente, l'encadrement strict des discriminations et les obligations lourdes de justification comme instrument des deux points précédents.

De même, dans sa note de synthèse du 29 mai 1995 relative à la notion d'abus de dépendance économique, le GIBCD fournit une "bibliographie fondamentale" composée de contributions d'experts juristes et économistes :

« - BOUSCANT, Rémy, "La notion de dépendance économique en droit allemand", *Actes du colloque AFEC du 8 janvier 1993*, pp.23-30,

- BORRA, Pierre, "Etat de la jurisprudence française en matière d'exploitation abusive de la dépendance économique", *ibid*, pp.31-36,

- DE MELLO, Xavier, "Dépendance économique ou position dominante?", *ibid*, pp.37-44,

- GLAIS, Michel, "L'exploitation abusive d'un état de dépendance économique : analyse économique du droit et de la jurisprudence française de la concurrence", *Revue d'Economie Industrielle*, n°68, pp.81-98, 2^e trimestre 1994. »

B7) La mise en avant d'autres opinions extérieures favorables :

La référence à des opinions extérieures favorables est susceptible de permettre d'être plus crédible aux yeux de l'interlocuteur, qui voit ainsi avancé un argument d'autorité (encore faut-il que l'auditoire reconnaisse cette autorité) ; en même temps, cette référence construit la représentation qu'a l'interlocuteur du processus de décision et l'incite ou le désincite, rationnellement et politiquement, à remettre en cause sa représentation sur le sujet discuté.

Ainsi, dès le 8 février 1994, date de la première rencontre entre le GIBCD et la CGPME, l'argumentation porte sur la situation de négociation elle-même : l'ANIA et l'ILEC sont opposés au GIBCD, dit M.Frybourg. Le poids politique du GIBCD, présenté comme faible, sert d'argument (purement politique) pour relativiser la position du GIBCD et désinciter la CGPME à remettre en cause sa position actuelle sur l'ordonnance de 1986. En sens inverse, M.de Malatinszky met en avant la collaboration avec le Ministère de l'Industrie pour montrer la crédibilité rationnelle et politique de la campagne du GIBCD pour une réforme du droit de la concurrence.

Lors de la réunion du 8 septembre 1994 de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME, M.Ferey, Président de la Commission, déclare que "le sujet du refus de vente, aussi important qu'il soit, n'est plus d'actualité", alors qu'aucun consensus n'est réalisé

entre industriels à l'approche des élections présidentielles, d'où le probable report de la réforme après celles-ci. Le GIBCD contre-argumente - en vain - en avançant qu'une réforme du droit de la concurrence est toujours possible pour l'automne et qu'une prise de position - le GIBCD l'espère favorable - de la CGPME irait en ce sens. Cet exemple montre l'importance la représentation qu'a chacun des acteurs de l'ensemble du processus de décision comprenant les prises de position des autres acteurs, comment elle intervient pour les (dés)inciter à questionner leur représentation sur la concurrence déloyale et à s'engager, également comment cette représentation peut faire l'objet d'un travail discursif de construction, pour persuader l'auditoire de se mobiliser.

Le 14 mars 1995, lors de sa reprise de contact avec les fonctionnaires du SAEI, M.de Malatinszky effectue et utilise volontairement comme argument de crédibilité et d'incitation à agir le recensement des positions des différents intervenants professionnels sur le sujet qui ont évolué dans le sens du GIBCD : ainsi en est-il de l'Union Française des Industries Pétrolières (et autres signataires de la charte du GIBCD), de la CGPME, et de l'ILEC (la progression de M. Robin est signalée, telle qu'elle apparaît dans sa lettre du 11 juillet 1994 de commentaire des propositions de M.Charié ; M.de Malatinszky parle également de "la bonne surprise avec l'organisation du colloque Dietsch-Vogel" du 27 octobre 1994 au cours duquel M.Vogel met en évidence la spécificité contraignante du droit français).

B8) La dissimulation de certaines ramifications de raisonnement :

La stratégie discursive procède par l'énoncé d'arguments, mais aussi par la dissimulation, qui entretient volontairement l'ignorance, de certaines ramifications de raisonnement (cas, thèmes connexes, questionnements) qui pourraient compromettre la stabilisation autour (d'une partie) du discours du GIBCD.

Ainsi, dans le souci de privilégier un changement du texte de la loi - ce qui est l'assurance d'une rupture totale par rapport à la réglementation existante - à un pari sur des avancées de la jurisprudence qui maintiendrait de toute manière le pouvoir d'influence de la DGCCRF, le GIBCD a tendance à minimiser dans son discours l'adaptabilité de l'ordonnance de 1986, quitte à dissimuler des cas contraires.

Ainsi, la décision du TGI de Châlon-sur-Saône (21 juin 1994, Ministère de l'Economie c/ SA Sodimont) est rationnellement bonne pour les industriels mais gênante pour la stratégie discursive du GIBCD. Si l'argumentation du GIBCD, qui dit que l'ordonnance est

déséquilibrée dans son impact, reste en général valable, le jugement du TGI de Chalon-sur-Saône vient apporter une exception à partir de laquelle, profitant de l'incertitude quant à l'avenir, il est possible d'avancer l'argument qu'une inflexion est en cours dans l'application de la loi. D'où la note "personnelle" de Jean Ricatte, juriste de la FIEE, à M. Anus au sujet de cette décision de justice : "Bien qu'il s'agisse d'un jugement qui nous serait plutôt favorable, c'est la première fois et ce n'est qu'une décision isolée d'un TGI (premier degré). Donc, personnellement, je pense que nous avons intérêt à le savoir, mais pas intérêt à l'ébruiter car c'est un magnifique prétexte pour la DGCCRF de ne toucher à rien. Qu'en pensez-vous?"

De même la stabilisation de certaines avancées acquises dans la discussion entraîne la dissimulation par le GIBCD de certains autres raisonnements qui font partie de sa représentation, qui sont "ignorés" de l'auditoire mais dont l'explicitation remettrait en cause les avancées acquises : les représentations de l'auditoire ne sont "travaillées" que dans la mesure où cela permet une adhésion de cet auditoire au discours du GIBCD, ce qui est l'objectif.

Suite à la réunion de la Commission Juridique et Fiscale du 13 février 1995 où Mme Vilmart a recueilli le soutien des personnes présentes autour de propositions similaires à celles du GIBCD, il est prévu que tous les participants adressent à Mme Prévost une note de commentaire sur l'exposé et les propositions de Mme Vilmart. M. de Malatinszky se concerta avec Mme Vilmart sur le contenu d'un premier projet de lettre. Ce contenu marque un accord sur tous les points évoqués par Mme Vilmart, convient à celle-ci sauf sur la question de la "transparence" que le GIBCD évoque et que Mme Vilmart conseille de ne pas "ressortir", car cela remettrait en cause l'avancée enregistrée sur le refus de vente et les pratiques tarifaires discriminatoires. Cette première version de lettre, avant concertation avec Mme Vilmart, se termine en effet ainsi :

"En complément des points précédents, le GIBCD voudrait attirer l'attention sur la question des obligations de transparence tarifaire présentes dans les articles 31 et 33 de l'ordonnance de 1986 relatifs aux règles de facturation et aux obligations de communication des barèmes de prix et conditions de vente. En effet, la transparence n'est autre chose que le bras mécanique de la réglementation actuelle sur les discriminations tarifaires. Il est bon, pour toutes les raisons précédemment exposées, de libérer la possibilité de différencier les tarifs et conditions de vente, sans faire courir aux entreprises d'insécurité juridique ; encore faut-il que cette insécurité juridique ne soit pas perpétuée par les articles 31 et 33 de l'ordonnance.

L'étude ci-jointe de MM. Louis Vogel, Professeur à l'Université Paris II et au Collège d'Europe, et Joseph Vogel, avocat au Barreau de Paris, pose bien la problématique des obligations de transparence [...]45 »

C'est afin de renforcer la stabilisation et de ne pas réouvrir la discussion de la Commission Juridique et Fiscale autour des propos de Mme Vilmart que le GIBCD marque un soutien fort dans sa lettre du 1er mars à Mme Prévost et qu'il accepte de ne pas réouvrir le débat sur les obligations de transparence prévues par l'article 31 de l'ordonnance.

De même, dans la copie de la note de synthèse sur l'abus de dépendance économique adressée à Mme Jordan-Dassonville et qui est initialement destinée à M. Debrock afin de stabiliser la discussion sur ce critère juridique, l'intention de stabilisation n'est pas évoquée, afin précisément de ne pas susciter le doute :

"Pour votre information, je vous adresse une note de synthèse que notre groupe de juristes a rédigée sur l'abus de dépendance économique."

C) L'importance de la forme concrète du discours sur un sujet complexe, afin de persuader l'auditoire "ignorant" :

Un discours complexe et contre-intuitif (il va à l'encontre de ce que suggère la réalité sensible immédiate) tel que celui du GIBCD, pour être persuasif, doit gérer par son support, par sa disposition, son ordonnancement, par sa clarté, l'"ignorance" de ses interlocuteurs qui, sans pratique, sans connaissance ni maîtrise particulières du sujet (effet de situation : expérience, compétence, formation), sans la même représentation initiale, interviennent dans le processus de décision.

CI) Le choix du support écrit : la sédimentation textuelle des arguments du GIBCD :

Le texte sert de guide pour l'apprentissage de l'interlocuteur sur ce sujet complexe, aux multiples ramifications possibles, d'ailleurs difficile à saisir de façon cohérente et exhaustive en mots : l'inscription littéraire aide à la diffusion d'un discours complexe et à sa sédimentation langagière.

C'est vis-à-vis de la CGPME que l'importance du choix par le GIBCD d'un support spécifique apparaît la plus nettement. Dans cette relation bilatérale, le GIBCD appuie sa

45 il s'agit de l'article de MM. Vogel déjà vu au chapitre 3.

recherche de stabilisation autour de ses idées et de son langage par une forte présence textuelle dont M.de Malatinszky explicite lui-même l'intérêt lors de la préparation du commentaire des propositions du 15 février 1995 de Mme Vilmart : "de toute manière, seul l'écrit compte".

Les nombreux textes écrits, argumentaires que le GIBCD adresse à la CGPME servent son travail de persuasion en permettant un choix et une disposition (arrangement) précis, calculés d'énoncés, plus difficiles à effectuer lors de discussions orales moins maîtrisables : manque de temps pour développer une argumentation, mauvais choix de mots sur l'instant, facteurs aléatoires qui influencent la discussion (mauvaise forme de l'orateur qui fait une mauvaise prestation, présence d'un "entrant" sur le sujet qui vient perturber la discussion... : on retrouve les contraintes organisationnelles). Une véritable sédimentation s'opère lorsque les arguments sont répétés lors de textes successifs, avec pour objectif la stabilisation de l'opinion de l'auditoire autour des propositions du GIBCD.

Après la réunion du 8 février 1994, qui laisse apparaître des différences de raisonnement très sensibles, l'envoi par M.de Malatinszky, le 10 février, d'un courrier à la CGPME illustre la recherche par le GIBCD, grâce à une trace écrite du discours tenu le 8 février, de sédimentation de son message, qui est complexe - surtout pour des "entrants" nécessairement "ignorants" (méconnaissance du sujet, des faits, du droit, des théories ; inhabitude à poursuivre longtemps le raisonnement, dans toutes ses ramifications) sur le sujet. A travers l'envoi de la "position du GIBCD sur le traitement des pratiques déloyales" et des "propositions détaillées du GIBCD", le GIBCD fournit des documents précis qui serviront de référence et d'appui dans la discussion.

De même, suite à la réunion CGPME du 6 avril 1994, M.Anus insiste dans son *pro memoria* sur l'importance d'une réponse par écrit, d'autant que le déroulement de la réunion ne l'a pas satisfait, car il n'a pas permis une bonne diffusion des arguments (c'est un "fiasco", selon le mot de M.Anus, même s'il y a eu rattrapage sur la fin). La forme écrite permet une "présence" aux arguments du GIBCD qui sédimentent alors autrement mieux que dans le flot "chaotique" d'un débat : le caractère éparpillé des interrogations de M.Frybourg appelle de la part du GIBCD une réponse qui, parce qu'elle est écrite, permet un ordonnancement et une stabilisation, autour des propositions du GIBCD.

Avec le même objectif de stabilisation et de clôture du questionnement, le 23 juin 1994, le GIBCD récapitule dans une lettre à la CGPME les arguments déjà avancés.

On retrouve l'importance du support écrit dans la relation du GIBCD avec M.Charié.

En vue de la réunion du 1er mars 1994, le GIBCD prépare un dossier pour les participants, constitué des papiers que le GIBCD entend laisser à M.Charié : fiche d'identité du GIBCD, versions abstract et développée de la "prise de position du GIBCD pour une réforme du droit de la concurrence, contre les pratiques déloyales". Tous ces documents, par leur existence et leur mode de présentation, concourent au même but : la mise en place et la stabilisation d'une nouvelle représentation dans l'esprit de M.Charié, ici grâce à un appui textuel plus maîtrisable et durable que l'expression orale.

C2) L'importance de la clarté, l'ordonnement du discours :

Parmi les différentes interactions critiques approfondies, c'est avec la CGPME que le GIBCD le plus manifestement joue, à des fins de stabilisation, sur la clarté et l'ordonnement de son discours.

Suite à la demande de M.Anus qui tient à ce que le discours du GIBCD soit clair - pour permettre une bonne assimilation par l'auditoire -, la lettre du GIBCD du 8 avril 1994 suit une disposition (au sens de la rhétorique) particulière.

Avant d'entrer dans le détail de l'argumentation qui risque de "noyer" son lecteur, la réponse écrite, dans la lettre de couverture marque : la volonté de montrer l'enjeu, commun à la CGPME et au GIBCD, d'une réforme de l'ordonnance de 1986 ; la volonté de désamorcer le réflexe (qui est un effet de disposition) de la CGPME "les gros contre les petits" ; la reprise, toujours à la demande de M.Anus, du langage "dur" qui avait porté le 6 avril : "Cette concurrence destructrice fait également souffrir les détaillants, jusqu'à leur disparition pure et simple."

Puis, l'ordre de traitement des questions permet de tracer la volonté du GIBCD de "stabiliser" le débat autour de ses ramifications de raisonnement et de ses propositions, de clôturer les questionnements sur son discours. Le GIBCD, en commençant par la question des positions des divers secteurs industriels sur le sujet de la réforme du droit de la concurrence, veut prouver que sa représentation du problème est plus "large", donc plus forte, prétendant à une "validité universelle" de son discours : c'est ainsi qu'est présenté en

premier l'argument, vraisemblable mais indémontrable scientifiquement, du cycle de la loi comme instrument de fragilisation puis de protection des industriels.

IV> LE BILAN DU TRAVAIL DE PERSUASION DU GIBCD DANS LES INTERACTIONS PERSUASIVES CRITIQUES APPROFONDIES :

Le bilan local et immédiat du travail spécifique de persuasion du GIBCD est, dans le cas d'interactions critiques approfondies, évaluable avec une présomption forte de validité de l'évaluation, dans la mesure où : d'une part, chaque auditoire émet une prise de position visible, isolée, le plus souvent sous la forme d'un discours oral ou écrit (texte) qui l'engage ; d'autre part, cette prise de position ne peut pas ne pas être positionnée par rapport au discours du GIBCD à cause du couplage réel, serré et poursuivi dans le temps entre le GIBCD et l'auditoire, pour qui la relation avec le GIBCD a une consistance, une présence, même s'il ne retient pas *in fine* les propositions du GIBCD⁴⁶. Les deux cas où l'évaluation du travail spécifique du GIBCD est un peu plus délicate sont : d'une part, celui de l'interaction en partie indirecte avec M.Charié, député-rapporteur ; d'autre part, celui de l'interaction critique approfondie avec Mlle Audier du cabinet de M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat.

Plus accessoirement - nous aurons l'occasion d'y revenir dans les deux chapitres suivants -, nous nous intéressons au bilan à terme des interventions du GIBCD étudiées ici.

A) Le bilan des interactions entre le GIBCD et M.Charié, comme député puis député-rapporteur :

A1) L'aboutissement de l'interaction entre le GIBCD et M.Charié, comme simple député :

L'aboutissement de cette interaction est un bon exemple de la possibilité d'irréconciliabilité des points de vue du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante, avec seulement une modification des propositions de M.Charié sur des points techniques objectivement corrigeables.

⁴⁶ d'ailleurs, le suivi détaillé de ce couplage permet d'affiner l'interprétation du résultat de l'interaction.

La représentation - qui est stable - de M.Charié de la réglementation des relations entre industriels et distributeurs se comprend par des effets de situation, tant de position que de disposition.

Contrairement au GIBCD, la représentation de M.Charié tend à exclure l'incertitude et le conflit dans la négociation de la transaction. Elle met en avant les principes de "transparence totale" et d'"égalité de la concurrence" : on peut y voir un effet de disposition éthique⁴⁷. Celui-ci peut être compris comme allant de pair avec un effet de situation, qui fait que M.Charié ne partage pas l'expérience de la négociation d'un entrepreneur qui a au cours de sa carrière été amené à négocier et à conduire une stratégie de commercialisation recourant à la discrimination tarifaire ; de plus, la situation de M.Charié comme homme politique et législateur, voulant traiter les problèmes visibles, l'amène plutôt à focaliser son attention sur le caractère déloyal, à combattre, de la conclusion violente et abusive de certaines transactions - plutôt que, comme le GIBCD, à entrer dans la phénoménologie, dans le jeu spéculatif du processus de négociation commerciale de la transaction, ce qui amènerait peut-être M.Charié à ne plus recommander la transparence tarifaire.

L'effet de disposition éthique, avec l'affirmation de grands principes, va donc de pair avec des effets de situation (expérience, position de spectateur et possible régulateur des comportements abusifs) et invite à arrêter le raisonnement et la pratique recommandée au niveau de ces principes qu'il s'agit de réaffirmer et dont il s'agit ensuite d'assurer le respect de façon mécanique, à tous les instants.

De son côté, M.de Malatinszky, dont la représentation a pour fondement une expérience différente (effet de situation) de celle de M.Charié, invite à un pari confiant (indémontrable de façon contraignante) sur le déroulement "naturel" de la transaction : l'opacité permettra à l'industriel de ne pas exposer dès le départ toutes les remises qu'il est prêt à consentir et lui permettra de ne les accorder, librement, qu'aux commerçants respectant sa stratégie de commercialisation. M.Charié, attaché à la réalité sensible de certains comportements déloyaux, ne fait pas ce pari : il effectue un pari, tout aussi indémontrable de façon contraignante, sur un autre point, celui de la bonne application des règles de transparence : le pari est que le distributeur se contente de demander

⁴⁷ l'aspect moralisateur du raisonnement de M.Charié est sensible dans certains passages déjà cités, ainsi qu'en exergue de son rapport de décembre 1993 où sont citées la déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 (article 4), la déclaration des devoirs de l'an III (articles 1 et 2) et la déclaration universelle des droits de l'homme (article 29).

mécaniquement les remises auxquels il a droit sur les conditions générales de vente, sans spéculer sur un comportement moins respectueux des autres distributeurs.

En définitive, l'analyse des prises de positions de M.Charié depuis sa première proposition de loi en 1991 met en évidence la permanence de sa doctrine, simultanément à l'écoute d'un nombre croissant d'interlocuteurs (dont le GIBCD), simultanément à l'observation d'un champ toujours plus étendu de faits concrets, cette double extension entretenant en définitive la prétention à l'universalité de sa représentation (comme y prétend le GIBCD, avec des propositions différentes) du fait de l'impossibilité de démonstration contraignante.

Ainsi, dans son rapport de juillet 1995, le pari de M.Charié sur le respect par les acteurs économiques du dispositif de transparence peut prétendre inclure la préoccupation du GIBCD de liberté de la politique commerciale des industriels, puisque selon M.Charié un industriel pourra mentionner toutes les remises qu'il souhaite suivant sa politique commerciale dans ses conditions générales de vente : la représentation de M.Charié peut ainsi prétendre à l'universalité.

Le résultat est une irréconciliabilité, manifeste lors de la rencontre du 2 août 1995, entre la représentation générale prévalant au GIBCD et celle de M.Charié, député.

M.de Malatinszky objecte aux propositions de M.Charié que le distributeur demandera toujours l'ensemble des remises qui figureront à découvert dans le barème unique préconisé par M.Charié. Sa représentation du souhaitable étant remise en cause sur son lieu de pari, M.Charié réplique qu'"on ne peut pas partir dans cet esprit-là".

Signalons juste qu'à terme, au-delà du bilan immédiat⁴⁸, le travail de persuasion ainsi effectué par le GIBCD n'a d'incidence que sur l'acceptation de principe du député rapporteur Charié - qui en était en fait d'accord dès le rapport de décembre 1993 - de libéraliser le refus de vente.

Sur les questions de discrimination et de transparence tarifaires, l'impact du travail du GIBCD est à terme comme dans l'immédiat nul - c'est, comme on le verra, le Gouvernement qui "calmera" M.Charié sur la question de la transparence tarifaire.

⁴⁸ nous faisons ici allusion au contenu du chapitre 7, qui se situe dans une optique différente des chapitres 5 et 6.

A2) Le bilan de l'interaction, en partie indirecte, entre le GIBCD et M.Charié, comme rapporteur du projet de loi :

Le déroulement et l'aboutissement de cette interaction montrent également la fluctuabilité persistante et la stabilisation *in fine* défavorable au GIBCD de l'opinion de M.Charié, du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante. Ici, l'idée (que l'on évalue le travail *spécifique* de persuasion du GIBCD doit être nuancée par la question, délicate et que l'on a déjà traitée, de savoir si le discours tenu par les "porte-parole" du GIBCD aurait existé, et avec la même détermination, ou aurait été différent en l'absence d'activation par le GIBCD.

Le premier bilan immédiat du travail persuasif du GIBCD est donné par l'amendement adopté le 6 mars 1996 par la Commission de la Production et des Echanges sur suggestion de M.Charié, rapporteur :

"La commission a d'abord adopté six amendements du rapporteur :

- un autorisant le refus de vente alors que le projet de loi se bornait à renverser la charge de la preuve ; le rapporteur a fait valoir que les articles 7, 8 et 36 de l'ordonnance n°86-1243 du 1er décembre 1986 suffisaient à prévenir les abus dont pouvaient être victimes les PME."

Il n'empêche que M.Charié lors de la première lecture à l'Assemblée nationale reste fluctuant.

D'une part et dans un premier temps, son discours est favorable à la libéralisation complète du refus de vente au titre IV, ce qui permet le vote de la suppression de l'article 36.2 de l'ordonnance de 1986 :

"Nous en arrivons au problème de la libéralisation du refus de vente, interdit dans les années quarante, en économie de pénurie, pour permettre au commerce de se développer. Aujourd'hui la situation s'est renversée et les fournisseurs sont en forte concurrence : leur premier objectif est de vendre.

La libéralisation du refus de vente établira un juste équilibre, puisque chaque client a la liberté totale de refuser d'acheter. Son intérêt est d'ailleurs là : dans le rétablissement d'une certaine égalité au moment des négociations commerciales.

Pour parvenir à la libéralisation, le Gouvernement propose d'inverser la charge de la preuve. Ce ne serait donc plus au fournisseur mais au client de prouver que les conditions n'étaient pas anormales. Je crois cependant qu'une telle mesure ne résoudra rien. Après en avoir longuement débattu, nous vous proposons, par l'amendement 28, de libérer

totallement le refus de vente, dans l'intérêt même des PME et sachant que les articles 7 et 8 de l'ordonnance sanctionnent déjà les abus de refus de vente. En outre, l'article 36 peut aussi sanctionner des refus de vente illicites, sans compter l'article 1382. J'appelle cependant votre attention sur la nécessité, si l'amendement était adopté, de modifier dans le même sens l'article 8, comme je le proposerai le moment venu."

D'autre part et dans un deuxième temps, après cette libéralisation complète du refus de vente, M.Charié propose comme annoncé de modifier l'article 8 de l'ordonnance, en supprimant la référence au marché, afin qu'un refus de vente constituant un abus de dépendance économique et ayant un impact local puisse être sanctionné. Suite à contre-argumentation des avocats-députés avec lesquels le GIBCD est en contact, M.Charié retire son amendement, se déclarant "conscient" qu'il allait "ouvrir un débat difficile", mais il suggère d'"y réfléchir encore d'ici la deuxième lecture".

Puis, dans le cadre des travaux de la Commission de la Production et des Echanges pour la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, M.Charié fait adopter le 21 mai 1996 un texte limitant la liberté de refus de vente, quand celui-ci s'exerce à l'encontre des PME.

M.Charié fait part de son "souci d'éviter que les refus de vente se fassent aux dépens des PME. Après de nombreux entretiens, il est clair que la libéralisation complète du refus de vente ou la rédaction du 2 de l'article 36 de l'ordonnance de 1986 retenue par le Sénat aura des effets négatifs sur des PME". "Le rapporteur a proposé une solution alternative à la suppression totale de l'interdiction du refus de vente et au dispositif proposé par le Gouvernement : inscrire expressément dans la loi que seul le refus de vente à une petite entreprise est interdit. Son amendement propose en conséquence de définir la petite entreprise comme étant celle réalisant un chiffre d'affaires annuel HT inférieur à 10 millions de francs ou employant moins de 15 salariés."⁴⁹

Et si ensuite, lors des débats de deuxième lecture à l'Assemblée nationale, M.Charié se range à l'avis des tenants d'une libéralisation complète du refus de vente, c'est outre ses fluctuations d'opinion pour des raisons organisationnelles qui font qu'une prise de position de sa part, à ce moment-là, contre la liberté totale de refus de vente au titre IV terminerait pratiquement la discussion sur ce sujet pour la suite du processus. Ainsi, M.Charié déclare, après avoir exprimé ses hésitations :

"Dans la situation actuelle, mes chers collègues, si l'on veut encore simplifier mais ne pas voter conforme le texte du Sénat, le mieux serait, compte tenu de la complexité du sujet et

⁴⁹ source : compte rendu n°53 de la Commission de la Production et des Echanges.

de l'importance de l'enjeu, de voter la suppression totale du refus de vente et de reprendre la discussion en commission mixte paritaire."

Finalement, en commission mixte paritaire, M.Charié reste attaché à sa volonté de limiter la liberté de refus de vente, quand celui-ci s'exerce à l'encontre des PME. D'après le rapport fait au nom de la Commission Mixte Paritaire :

"M.Charié a donné les deux principales justifications de la libéralisation complète du refus de vente :

- elle permet aux fournisseurs de résister au chantage commercial que les revendeurs peuvent exercer sur les produits leaders et ainsi elle tend au rééquilibrage des rapports entre les fournisseurs et les revendeurs ;
- elle permet, à l'occasion du lancement d'un nouveau produit, de sélectionner les revendeurs en fonction d'une certaine stratégie commerciale.

Cependant, il a indiqué que l'Assemblée nationale ne souhaitait pas qu'une libéralisation complète se retourne contre les petits clients des fournisseurs.

Il a donc conclu qu'en dépit du caractère insatisfaisant de sa rédaction, il voterait en faveur de la disposition adoptée par le Sénat [et qui reprend la rédaction du gouvernement, qui interdit le refus de vente interdisant l'accès d'une entreprise au marché]."

Le GIBCD n'a donc finalement pas réussi à persuader M.Charié de supprimer complètement l'article 36.2 de l'ordonnance - ce qui n'empêche pas, comme on le verra⁵⁰, la libéralisation complète d'intervenir sans l'avis favorable de M.Charié.

B) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME :

Cette relation contraste *apparemment* avec la précédente puisqu'on assiste à un changement de représentation, depuis "pour la CGPME, l'interdiction du refus de vente est un dogme défendu comme tel en 1986" jusqu'à : "c'est une révolution"⁵¹, après l'intervention de Mme Vilmart le 13 février 1995.

D'une part, cette intervention de Mme Vilmart achève et prolonge le "travail" préparatoire de persuasion entrepris par le GIBCD auprès de la Commission Juridique et

⁵⁰ voir les chapitres 6 et 7.

⁵¹ expression de M.Frybourg, le 7 juin 1995.

Fiscale⁵². M.Frybourg fait appel à l'expertise - qu'il reconnaît, nous y venons - de Mme Vilmart suite au travail de persuasion du GIBCD qui a déstabilisé la représentation initiale de la Commission juridique et Fiscale. De plus, l'exposé de Mme Vilmart intitulé : "Les PME ont-elles intérêt à voir changer le droit français de la concurrence?" va pleinement dans le sens du GIBCD.

Mme Vilmart explique que "Les principales contraintes qui nuisent à la liberté de gestion des entreprises et particulièrement des PME sont celles de l'article 36 de l'ordonnance dont l'alinéa 1 interdit les discriminations et l'article 2 prohibe le refus de vente".

Concernant l'interdiction du refus de vente, "Ce sont les PME du commerce qui font les frais de l'interdiction du refus de vente puisque les industriels ont peu de moyens juridiques (à part dans certaines conditions la distribution sélective) pour réserver la vente de leurs produits à des distributeurs ayant une stratégie commerciale axée sur la qualité et le conseil." Mme Vilmart propose donc la "suppression de l'interdiction du refus de vente prévue par l'article 36-2 (l'interdiction demeurant pour les abus affectant le marché dans le cadre des articles 7 et 8 de l'ordonnance)."

Concernant l'interdiction des discriminations tarifaires, "La jurisprudence a montré combien il était difficile pour les entreprises de justifier des discriminations d'ordre qualitatif fondées sur des services, du conseil. La conséquence pratique en est que les producteurs peuvent justifier des ristournes quantitatives faites aux grands distributeurs. Ces remises sont objectives puisque fondées sur l'importance des commandes et du chiffre d'affaires et qu'il est bien plus difficile de justifier des remises d'ordre qualitatif faites à des distributeurs spécialisés qui offrent un conseil qualifié". Mme Vilmart propose donc d'interdire seulement les "discriminations exercées dans le cadre d'un abus de dépendance économique".

D'autre part, l'adhésion que Mme Vilmart parvient à emporter sur ces propositions met en évidence, par contraste, les questionnements ramifiants et l'interprétation en des termes stratégiques du discours tenu par le GIBCD, du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante auprès de l'auditoire.

Au début de la réunion, M.Frybourg marque tout le crédit qu'il accorde à Mme Vilmart dans sa déclaration liminaire : il justifie la venue de Mme Vilmart, qu'il a rencontrée lors de

⁵² nous précisons bien que l'intervention de Mme Vilmart à la CGPME se fait sur initiative de M.Frybourg et que la rencontre du 3 février 1995 entre le GIBCD et Mme Vilmart montre que celle-ci était déjà prête, même avant la rencontre, à tenir le discours qu'elle tient effectivement dix jours plus tard. Le GIBCD prend la situation en marche, sans valeur ajoutée précise, particulière par rapport au discours que compte déjà tenir Mme Vilmart : on peut ici estimer l'intervention du GIBCD comme neutre et extérieure au discours de Mme Vilmart.

colloques, en la présentant comme "diplômée de l'IEP, Docteur en droit, experte en droit de la concurrence".

On assiste suite à l'exposé à un basculement du doute à l'adhésion unanime : tout ce qui était sujet à discussion et oscillait auparavant est stabilisé, suivant les propositions du discours de Mme Vilmart. Aucune opposition n'est manifestée à l'exposé de Mme Vilmart, ce qui ne manque pas de surprendre M.de Malatinszky, puisque les propos de Mme Vilmart rejoignent ceux du GIBCD.

La stabilisation de l'opinion de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME est donc inexplicable autrement que par la crédibilité (expertise et impartialité) attribuée à Mme Vilmart - par contraste avec la suspicion que suscitait le GIBCD.

In fine, le 15 mai, Mme Vilmart présente à la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME une proposition de modification de l'article 36 de l'ordonnance de 1986. Cette proposition de texte, qui va dans le sens du GIBCD (l'article 36.2 sur le refus de vente est supprimé, seules les discriminations tarifaires constituant des abus de dépendance économique sont sanctionnées), recueille un accord unanime de la part des participants à la Commission.

On verra comment à terme tout ce travail de persuasion du GIBCD et l'intervention de Mme Vilmart ont un impact nul, après la prise de position durant l'été 1995 de M.Rebuffel, Président de la CGPME, en complète discontinuité avec l'avis de sa Commission⁵³.

C) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et le SAEI du ministère de l'Industrie :

Comme pour la CGPME, on retrouve avec les fonctionnaires du SAEI, pour qu'ils soient persuadés de la validité des propos du GIBCD, la nécessité que ceux-ci soient confirmés par un discours extérieur à la relation bilatérale.

Dans un premier temps, en mars 1994, on constate la différence entre le pari pris par le GIBCD (la liberté de gestion, avec suppression des termes actuels de la loi, permettra aux industriels de se reconstituer une autonomie économique face à la grande distribution) et le pari - que rejette le GIBCD (effet de disposition) - de la DGSI, sur une

⁵³ voir les chapitres 6 et 7.

nouvelle interprétation des termes, légèrement allégés, de l'ordonnance actuelle. Aucune des deux positions n'est démontrable de façon contraignante, d'où malgré l'échange d'arguments émanant des deux interlocuteurs la conservation de l'écart entre leurs représentations et leurs propositions d'articles.

Par la suite, en 1995, c'est l'environnement qui concourt sur la longue période à renforcer auprès du SAEI la crédibilité du projet du GIBCD.

On verra comment à terme le travail de persuasion ainsi effectué par le GIBCD a un impact de plus en plus faible, alors que les conseillers techniques au cabinet du Ministre de l'Industrie changent, alors que le Ministre de l'Industrie ne se mobilise pas sur la réforme du droit de la concurrence, alors que le ministère de l'Industrie apparaît comme de peu de poids dans les arbitrages interministériels face au ministère des PME, du Commerce et de l'Artisanat.

D) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et M.Debrock, du ministère de l'Agriculture :

M.Debrock maintient *in fine* sa position favorable à une réforme dans le sens d'une libéralisation du droit de la concurrence, mais sans recourir au critère d'abus de dépendance économique : la note de synthèse du GIBCD sur ce critère "ne [l']a pas convaincu". Ainsi qu'il l'avait suggéré le 5 mai 1995, M.Debrock préfère proposer une rédaction de l'article 36, qui au lieu de reprendre la proposition de texte de loi du GIBCD avec le critère d'"abus de dépendance économique", ramifie ce concept en une série de formulations de pratiques à interdire.

Au-delà de ce bilan local et immédiat nul, on peut déjà signaler qu'à terme⁵⁴ le ministère de l'Agriculture n'est pas le ministère de plus fort poids dans la décision du Gouvernement sur le traitement des pratiques tarifaires discriminatoires et qu'il est davantage préoccupé par la question des "bonnes ententes" entre producteurs.

⁵⁴ voir le chapitre 7.

E) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et Mlle Audier, directeur de cabinet de M.Raffarin, ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat :

Le bilan de l'échange d'argumentations est ici difficile à établir. Dans cette interaction, à la fin de la rencontre du 21 décembre 1994, "le cabinet trouve intéressante la proposition du GIBCD de limiter le refus de vente par l'abus de dépendance économique"⁵⁵. Le résultat semble donc plutôt positif pour le GIBCD, puisqu'il semble qu'il y ait clôture du questionnement, clôture des ramifications de raisonnement allant dans le sens de possibles cas d'effets pervers d'une libéralisation complète du refus de vente. Toutefois, le fait de "trouver intéressante la proposition du GIBCD" ne constitue pas véritablement une adhésion ; d'autre part, même s'il y a eu interaction critique approfondie, celle-ci se déroule sur une durée relativement courte (la présence des arguments du GIBCD n'est pas aussi forte que dans les autres interactions) et il n'y a pas de prise de position écrite et engageante : l'appréciation finale de Mlle Audier peut donc être celle d'un intérêt superficiel. De fait, finalement, même si des considérations politiques dépassant le cabinet ne doivent pas être négligées, la position ultérieure du ministère de M.Raffarin⁵⁶ sur le refus de vente, dans le sens d'une libéralisation partielle, ne contredit pas, voire plutôt alimente cette hypothèse.

⁵⁵ source : "Cartographie des positions des ministères, des organisations professionnelles et des parlementaires", document interne GIBCD, 10 janvier 1996.

⁵⁶ voir le chapitre 7.

CONCLUSION-RESUME DU CHAPITRE :

Ce chapitre était consacré à l'étude de la mise en oeuvre par le GIBCD auprès de certains auditoires de sa stratégie discursive, lorsque cette relation avec l'auditoire a lieu sur un mode persuasif et se développe sous la forme d'une interaction critique approfondie.

Cet objet d'étude est particulièrement intéressant car il permet de voir dans le détail et pleinement à l'oeuvre le "travail" de persuasion - mode qu'il emprunte le plus souvent - du GIBCD sur les représentations de fond qu'ont ses interlocuteurs du problème de la concurrence déloyale et des solutions à y apporter. Ce chapitre participe donc bien de la préoccupation de notre question de recherche : "Dans quelle mesure et comment la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus de décision publique qui aboutit à un texte de loi?", et il est en mesure de lui apporter des éléments importants de réponse.

1) La définition des interactions persuasives critiques approfondies :

Par « interaction persuasive critique approfondie », nous entendons qu'il y a échange répété et continu d'arguments avec l'auditoire-interlocuteur sur le sujet qui est discuté sur le fond, qu'il y a couplage réel et poursuivi dans le temps, jusqu'à ce que reviennent les mêmes arguments de part et d'autre (l'échange est saturé) ou que les arguments d'opposition s'effacent (après échange répété). D'ailleurs, l'intérêt « sensible » de ce concept particulier nous paraît tenir à l'« intensité » et à la « richesse » de la rencontre qu'il caractérise entre des représentations divergentes.

Dans notre cas, les interactions critiques approfondies ont eu lieu entre le GIBCD et des auditoires instruisant dans ses aspects techniques, micro-économiques et juridiques, le dossier de la réforme du droit de la concurrence : M.Charié, en tant que simple député puis comme député-rapporteur du projet de loi⁵⁷ ; Mme Jordan-Dassonville et M.Maury du Service des Affaires Economiques Internationales (SAEI) du Ministère de l'Industrie ; la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME ; M.Debrock, haut fonctionnaire au ministère de l'Agriculture ; Mlle Audier, directeur de cabinet de M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat.

⁵⁷ concernant la relation avec M.Charié, député-rapporteur, nous avons étudié l'utilisation d'un "réseau" par le GIBCD et justifié le choix de placer l'étude de ce type d'interaction indirecte ce chapitre qui étudie l'action du GIBCD, et est consacré au développement d'interactions persuasives critiques approfondies.

2) Les conditions de développement de ce type de relation :

L'identité de ces auditoires avec lesquels le GIBCD est sur un mode persuasif en interaction critique approfondie, directe ou indirecte, est liée aux conditions de développement de ce type de relation. Dans l'ordre, nous avons dégagé les conditions de la "prise de parole", du choix *a priori* de la modalité persuasive par le GIBCD et de l'apparition d'une interaction persuasive critique approfondie⁵⁸.

Le GIBCD choisit de recourir à la "prise de parole", de mettre en oeuvre une stratégie discursive plutôt que d'adopter un comportement de loyalisme ou de non-implication, car cumulativement⁵⁹ : il estime dépendre de l'auditoire-cible pour que puisse être *in fine* adoptée sa proposition de texte de loi ; il a affaire à un auditoire-cible qui a une représentation, perçue comme différente ou possiblement différente de la sienne, du problème et des solutions ; cet auditoire-cible est amené à intervenir de façon perçue comme influente dans le processus général de décision (l'enjeu est donc perçue comme important par le GIBCD) ; le GIBCD pense disposer d'une certaine capacité d'influence.

Dans le cadre de cette "prise de parole", le GIBCD choisit ici d'employer la voie de persuasion plutôt que de pression car⁶⁰ : si les intérêts défendus et la manière de les défendre par telle ou telle inscription dans un texte de loi sont ou peuvent être perçus différemment, ces représentations différentes ne sont pas perçues par le GIBCD comme manifestement et donc *a priori* irréconciliables (dans le temps qui sépare de l'aboutissement du sous-processus de décision) au regard d'une éventuelle tentative de persuasion : elles peuvent donc faire selon le GIBCD l'objet d'un "travail" de persuasion ; de plus, le GIBCD n'a pas recours à la pression parce qu'il y a absence de dépendance (suffisante) à son égard des interlocuteurs et/ou que la persuasion (dans la mesure où la

⁵⁸ nous rappelons que la conceptualisation que nous élaborons sur les conditions d'"accroche", d'entrée en interaction est valable pour les cas d'interactions "libres", non "obligées", entre le GIBCD entrepreneur politique non institutionnel et un auditoire envisagé.

⁵⁹ nous soulignons, et revenons dans le chapitre de synthèse sur la conformité de ces conditions avec celles énoncées par Bourgeois et Nizet pour la "prise de parole".

⁶⁰ nous détaillerons dans le chapitre de synthèse la conformité de ces conditions avec celles - vérifiées globalement, mais affinables - énoncées par Bourgeois et Nizet pour le choix de la persuasion, de la pression ou d'un mode hybride. Nous avons préféré le terme « persuasion » à celui de « légitimation » de Bourgeois et Nizet. En effet, le terme « persuasion » rend mieux compte de l'activité discursive du GIBCD : il est plus large pour englober la diversité des arguments, même techniques, échangés entre le GIBCD et chacun de ses interlocuteurs, tandis que le terme « légitimation » semble surtout et seulement renvoyer à des justifications par des normes sociales (ce qui est couvert par la persuasion). Nous évoquerons de nouveau ce choix au cours du chapitre suivant et dans le chapitre de synthèse.

première condition tient) est plus à même d'assurer la loyauté de l'auditoire pour la suite du processus de décision.

L'établissement ("libre"⁶¹) d'une interaction, d'un échange entre le GIBCD et l'auditoire-cible⁶² suppose un intérêt, rationnel et/ou stratégique, de la part de celui-ci à entrer en interaction. Cette entrée en interaction suppose également une disponibilité en temps de l'auditoire pour cette interaction (cette disponibilité pour cette interaction est pour partie liée à la condition précédente, puisqu'il y a nécessairement hiérarchisation par l'auditoire dans l'allocation de son temps). Ensuite, pour que cette interaction soit persuasive, il faut que l'auditoire-cible comme le GIBCD ne dispose pas de moyen de pression suffisant, contraignant, et/ou qu'il estime un travail de persuasion est aussi rentable.

Le développement ("libre"⁶³) d'une interaction critique approfondie appelle des conditions supplémentaires⁶⁴. Un tel développement de l'interaction suppose, cumulativement, les conditions suivantes perçues par les acteurs dès le début ou au cours de l'interaction :

- une divergence sensible des représentations de fond sur l'objet discuté mais en même temps l'absence des deux côtés de perception d'une irréconciliabilité des représentations sur les points discutés, de perception d'une opposition manifeste ;
- une disponibilité particulière en temps de chacun, du GIBCD et de l'auditoire, avant que le sous-processus de décision n'aboutisse, nécessaire pour la pratique de l'échange oral et écrit ;
- un effectif limité de l'auditoire, faute de quoi un véritable échange est difficilement praticable ;
- un intérêt⁶⁵, non atteignable donc par la pression, perçu comme élevé par les interlocuteurs, et qui joue à l'"entrée" ou apparaît au cours de l'échange et qui désincite à sortir de l'échange. Du point de vue du GIBCD, l'intérêt stratégique perçu est d'autant

⁶¹ si l'interaction est institutionnellement obligée, la question est réglée.

⁶² cette question de l'établissement d'une interaction n'est pas traitée par Bourgeois et Nizet : nous y reviendrons dans notre chapitre de synthèse.

⁶³ en cas d'interaction institutionnellement obligée, l'absence de perception d'irréconciliabilité, mentionnée au premier tiret, n'est pas nécessaire.

⁶⁴ nous dépassons là la contribution de Bourgeois et Nizet, qui ne distinguent pas entre différentes formes de stratégies persuasives.

⁶⁵ cet intérêt peut être de type stratégique, et/ou prendre une forme "rationnelle pure", "intellectuelle", qu'il s'agisse de l'espoir et de la volonté de la part de chaque interlocuteur, peut-être croissants au cours de l'échange, de montrer la supériorité de sa représentation ou, moins frontalement, de la persistance d'un doute critique et rationnellement intéressé sur le discours de l'autre, à la recherche de la "bonne solution".

plus grand que la prise de position de l'auditoire est susceptible d'avoir un impact fort sur le processus général de décision.

Enfin, nous avons aussi vu la possibilité d'une évolution de la perception par le GIBCD des conditions de certaines des relations, ce qui contribue au caractère émergent de sa stratégie discursive et conduit au développement émergent d'une interaction persuasive critique approfondie.

Pour conclure par rapport à notre question de recherche, l'isolation de ces interactions critiques approfondies et la mise en évidence de leurs conditions de développement apportent des éléments élaborés de réponse à la sous-question : "*comment* la stratégie discursive d'un acteur peut-elle influencer un processus de décision qui aboutit à un texte de loi?".

Elle répond non seulement : "par pression ou par persuasion", mais à l'intérieur du mode persuasif montre l'existence d'une interaction particulière, avec les conditions de son apparition, qui renvoient aux perceptions qu'ont les acteurs du poids des autres acteurs dans le processus général de décision et des divergences entre leurs représentations de fond.

3) Les enseignements du suivi des interactions persuasives critiques approfondies :

Nous avons étudié dans le détail le déroulement, en temps réel, des interactions critiques approfondies, où se confrontent les discours de défense des représentations⁶⁶ : sont ainsi mis en évidence l'absence de possibilité de démonstration contraignante, la place de l'"ignorance", la possibilité d'interprétation en termes stratégiques du discours de l'autre, le contenu et la forme des discours échangés.

⁶⁶ pour l'instant, nous présentons le discours comme simple reflet de la représentation en faveur de laquelle il argumente.

3a) *L'absence de possibilité de démonstration contraignante*⁶⁷ :

Nous avons vu que la possible pluralité de discours de "constat"⁶⁸, critiques entre eux, tenait à l'absence de possibilité de démonstration contraignante, qui rend tout discours discutable. Cette absence de possibilité de démonstration contraignante tient à :

- l'absence d'évaluation systématique et publique de la loi avec des constructions statistiques de tendances fines, ce qui met l'ensemble des interlocuteurs dans une situation d'ignorance généralisée des grandes tendances, et favorise l'argumentation par des cas dispersés, contraires entre eux ;

- et, même si certaines tendances statistiques sont connues, qui permettent la tenue d'un discours plus général, à l'impossibilité pour chaque discours, sur un sujet complexe, multi-factoriel, qui prend des formes concrètes différenciées, de tenir compte de tous les facteurs (économiques, sociaux, organisationnels) intervenant dans le constat dressé (ici, sur l'application de la loi, son impact dans la montée en puissance de la grande distribution, qui donne lieu à des exploitations abusives de cette puissance), de tenir compte de tous les cas (ici, économiques et juridiques) passés, autrement dit de tenir compte de toutes les ramifications de raisonnement, qui peuvent donc toujours être opposées par l'interlocuteur.

Cette absence de possibilité de démonstration contraignante concerne aussi les discours du "souhaitable"⁶⁹, qui sont inévitablement discutables du fait de l'incertitude sur les comportements économiques à venir, ou sur l'interprétation de tel ou tel terme du texte de loi préconisé.

De même que chaque discours de constat retient certaines ramifications de raisonnement ou certaines généralisations et en sens inverse n'en retient pas, en ignore d'autres, chaque discours du souhaitable retient certains paris généralisants (confiance dans la liberté de gestion, confiance dans la transparence, confiance dans l'interprétation d'un terme d'une proposition de loi) en ignorant certaines insuffisances ou effets pervers possibles (qui

⁶⁷ d'après notre terrain, nous sommes en accord avec ce que disent les travaux sur la rhétorique sur la place du vraisemblable (l'expression « non contraignant » fait d'ailleurs partie d'une phrase dans le même sens de Perelman sur l'argumentation, en introduction générale de son traité : voir chapitre 1). Nous reviendrons sur ce point en chapitre de synthèse.

⁶⁸ ils portent sur ce qui existe (et correspondent à ce que Bourgeois et Nizet appellent la dimension cognitive de la représentation) : par exemple, l'application du droit français de la concurrence, ou encore l'impact économique de ce droit.

⁶⁹ ils sont liés aux discours de "constat" et portent sur ce qui doit exister et ce qu'en conséquence il faut faire (ils correspondent à ce que Bourgeois et Nizet appellent la dimension normative de la représentation) : par exemple, la préconisation de la libéralisation du droit de la concurrence, la préconisation d'une rédaction du texte de loi.

constituent des ramifications de raisonnement opposables), et ignore d'autres paris dont il ne retient que les possibles insuffisances, les effets pervers à l'avenir.

Au passage, nous avons ainsi vu un nouvel élément contribuant au caractère émergent de la stratégie discursive du GIBCD, avec l'entrée lors de l'interaction dans des ramifications de raisonnement imprévues par le GIBCD.

3b) La place de l'"ignorance" :

Cette "ignorance" renvoie d'abord à une méconnaissance généralisée de l'impact spécifique de la loi, du fait de l'absence d'évaluation systématique publique.

Elle caractérise ensuite chacun des discours et des représentations individuels. Cette "ignorance", compréhensible par des effets de situation (point de vue, activité, expérience, compétence), s'entend :

- d'une part, comme non-retenue, négligence de certaines ramifications de raisonnement ou généralisations dans une représentation : M.Charié ne retient pas le principe de confiance dans la liberté de gestion, de même que M.de Malatinszky néglige les possibles cas d'effets pervers d'une libéralisation du refus de vente. Cette ignorance peut se perpétuer du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante.
- d'autre part, dans un sens objectivement corrigeable⁷⁰, comme non- ou méconnaissance, limite, erreur de raisonnement : M.Frybourg, de la CGPME, ne connaît pas le concept d'"abus de dépendance économique" tel que développé dans la jurisprudence, ce qui l'incite d'ailleurs à ne pas parier sur l'interprétation à venir de ce critère juridique ; autre exemple, M.Charié, par erreur dans la poursuite de son raisonnement jusqu'à l'écriture de propositions de texte, commet quelques incohérences objectives dans ses rédactions d'avant-projet de loi de l'automne 1995.

Ainsi, on peut dire des situations d'interaction critique approfondie qu'elles renvoient à des situations particulières où apparaissent les principaux discours possibles en confrontation les uns avec les autres, où se croisent les représentations d'individus qui sont impliqués dans le processus général de décision et qui du fait de leurs situations (point de vue, activité, expérience, compétence) différentes, sont nécessairement

⁷⁰ cette idée d'ignorance objective du public, sensible dans notre terrain, est présente, on s'en souvient, chez Barthes (voir chapitre 1).

"ignorants" les uns vis-à-vis des autres de ce qu'ils ne retiennent pas dans leurs représentations respectives.

3c) La possibilité d'interprétation des discours en termes stratégiques :

Nous avons également vu que l'absence de possibilité de démonstration contraignante auprès de l'interlocuteur ménageait la possibilité d'interprétation de chaque discours, qui est nécessairement intéressé, en des termes plus ou moins exclusivement stratégiques : c'est après l'argumentation sur le fond le deuxième type de critique auquel est soumis le discours de l'autre.

En effet, dans les relations entre le GIBCD et ses interlocuteurs, on n'a pas affaire à une "pure" controverse intellectuelle, où les acteurs tiendraient un discours neutre à la recherche "désintéressée" d'une solution efficace globalement. On se situe dans un processus général de réforme, où des intérêts économiques sont en jeu et où, stratégiquement, chacun des acteurs cherche à gérer la situation de négociation au mieux de ses intérêts.

On voit donc qu'un discours, inévitablement tenu à des fins stratégiques de défense d'intérêts, *peut n'être tenu qu'à des fins stratégiques de persuasion*⁷¹ et être interprété comme tel par l'auditoire : et l'absence de possibilité de démonstration contraignante au plan rationnel ménage cette possibilité d'interprétation conflictuelle, en termes stratégiques, qui ne fait que renforcer le doute sur la validité de fond du discours de l'autre (en l'espèce, le discours du GIBCD qui cherche à persuader).

3d) Le contenu et la forme des discours échangés :

Finalement, apportant de nouveaux éléments de réponse à la sous-question : "comment?" de notre question de recherche, ce suivi des interactions critiques approfondies a permis de saisir de façon originale le type de critiques à l'encontre du discours du GIBCD lors des interactions et en sens inverse de saisir le discours du GIBCD, dans son contenu et dans sa forme concrète, pour persuader ses auditoires.

⁷¹ nous levons ici l'hypothèse d'identité entre le discours tenu et la représentation de celui qui le tient.

D'une part, nous avons insisté sur le fait que l'échange d'arguments visait les lieux d'"ignorance" de la représentation de l'autre.

D'autre part, à travers sa forme concrète (support, disposition, ordonnancement, clarté⁷²), ce que gère le discours persuasif sur ce sujet complexe est l'"ignorance" de ses interlocuteurs qui, sans la même représentation initiale, et parfois sans connaissance ni maîtrise particulières du sujet (effet de situation : expérience, compétence, formation), interviennent dans le processus de décision.

Enfin, nous avons mis en évidence que chacun des acteurs cherche à stabiliser l'interaction critique autour de son propre discours : le GIBCD cherche finalement à stabiliser l'interaction autour de sa proposition de texte de loi, qui est le discours du souhaitable, objet de son travail d'influence, qui définit les pratiques licites et illicites. Pour ce faire, le GIBCD cherche à stabiliser l'interaction critique autour de son discours de constat sur l'application restrictive et l'impact négatif de la loi, de son discours du souhaitable sur l'impact positif d'une libéralisation du droit et *in fine* de l'adoption des termes sa proposition de texte de loi.

Cette formulation de l'objectif du GIBCD, comme stabilisation de l'interaction autour de son discours, trouve une illustration forte dans le cas où le GIBCD décide, dans sa relation avec la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME, de ne pas prendre la parole sur la transparence tarifaire, afin de préserver la stabilisation de l'interaction autour de son discours sur le refus de vente et les pratiques tarifaires discriminatoires.

4) La prétention des discours à la seule crédibilité :

Au bilan, et nous répondons ici à la sous-question : "dans quelle mesure?" de notre question de recherche, il découle de l'absence de possibilité de démonstration contraignante que le GIBCD peut au mieux tenir un discours crédible, mais qui n'a pas de valeur démonstrative objective.

Un discours peut certes être plus soutenable à un moment donné que le discours d'une personne objectivement ignorante sur le sujet, mais celle-ci peut ultérieurement mieux maîtriser le sujet et combler les ignorances objectivement corrigeables, tout en conservant une représentation d'ensemble différente, du fait de l'absence de possibilité de

⁷² on retrouve là une des exigences, et tâches de l'activité rhétorique selon Barthes : la clarté, et la disposition du discours.

démonstration contraignante : ainsi de M.Charié, qui intègre les commentaires techniques mais non la représentation du GIBCD dans sa proposition de loi de novembre 1995.

Nous avons également vu que l'absence de possibilité de démonstration contraignante et l'ignorance ("subjective", mais aussi "objective") créaient de fait certaines tendances dans l'adhésion à tel ou tel discours : elle tendent à favoriser le maintien d'un texte réglementaire de contrôle (l'"effet de cliquet"), à favoriser l'opinion spontanée, influencée par l'expérience sensible immédiate (il y a un effet de perspective particulière) et les symboles, et majore l'influence de l'environnement (en particulier quand on a affaire à des individus connaissant peu le sujet), cette dernière tendance venant de ce que la crédibilité est sensible aux opinions extérieures, qui accordent plus ou moins de place à tel ou tel discours, et par là plus ou moins de crédit à telle ou telle thèse.

En conclusion, l'intérêt des enseignements de ce chapitre ne se limite pas nécessairement à lui seul. En effet, si l'étude de la situation d'interaction persuasive critique approfondie met en évidence des éléments (absence de possibilité de démonstration contraignante, ignorance, ambiguïté rationnelle/stratégique des discours, tendances dans l'adhésion à tel ou tel discours), ces éléments peuvent être intéressants en dehors de cette situation, pour nous faire progresser au regard de notre question de recherche. C'est ce que nous allons voir.

CHAPITRE 6 :
LA MISE EN OEUVRE DE LA STRATEGIE DISCURSIVE DU GIBCD
AVEC L'ENGAGEMENT DE RELATIONS DIFFERENTES
DANS LEUR MODALITE ET LEUR FORME

D'autres auditoires que les précédents sont ciblés par le GIBCD, acteur volontariste, qui les perçoit comme des acteurs susceptibles d'influencer, chacun à des moments différents, le processus général de décision ; et des relations, différentes dans leur modalité (entre persuasion et pression, en passant par la persuasion pressante et la pression persuasive) et/ou leur forme (avec notamment des formes plus "lâches") sont engagées avec ces auditoires.

Concernant la perspective de ce chapitre, nous conservons celle adoptée dans le chapitre précédent : nous étudions la stratégie discursive, du point de vue du GIBCD et dans son temps, nous nous concentrons sur les interventions du GIBCD sur des sous-processus de décision. Ce chapitre permet ainsi de d'enrichir inductivement l'objet "mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD".

Les relations sont présentées ici par auditoire. En effet, cette présentation permet de voir par auditoire - quand c'est le cas - l'évolution de la représentation que se fait le GIBCD des conditions et espérances de sa (ses) relation(s) avec chacun d'eux, avec l'évolution qui peut en résulter dans la modalité prise par la (les) relation(s) et le contenu du discours tenu ; en particulier, cette présentation met en évidence les interventions du GIBCD afin qu'un auditoire, auparavant "travaillé", prolonge l'impact d'une prise de position antérieure, afin que soit atteint l'objectif global, de plus long terme du GIBCD assigné à l'intervention antérieure. A l'intérieur de cette logique de présentation, l'ordre pris entre les différents auditoires permet une bonne compréhension d'ensemble du processus général de décision, puisqu'il suit assez bien l'ordre chronologique dans lequel chacun d'entre eux est amené à ou sollicité pour intervenir dans ce processus général. Cet ordre, qui termine par les auditoires politiques, permet également de bien montrer comment le GIBCD, alors qu'on n'est plus au stade de la discussion fine sur le fond du sujet, transforme dans son discours en charge politique le soutien des auditoires (organisations professionnelles, rapport Villain...) auparavant "travaillés", à des fins politiques et pour en prolonger l'impact.

Ainsi, les auditoires avec lesquels est engagée une relation et se développe éventuellement une interaction plus lâche que précédemment sont : l'administration de contrôle, la DGCCRF, que le GIBCD perçoit comme foncièrement opposée à ses thèses mais dont il ne peut refuser l'invitation à une rencontre ; des journalistes de presse, par l'intermédiaire desquels le GIBCD entend influencer l'humeur, l'opinion générales, un lectorat indifférencié ou spécifique ; les intervenants institutionnels (députés, ministères) sur des sujets connexes au droit de la concurrence, et grâce auxquels le GIBCD pense pouvoir faire accrocher le sujet de la réforme du droit de la concurrence à l'agenda politique ; M.Villain, inspecteur général des finances, dans le cadre de la préparation de son rapport sur les relations industrie-commerce ; les organisations professionnelles, avec lesquelles le GIBCD entreprend de construire un discours commun sur la nécessité d'une libéralisation du droit de la concurrence ; les ministres et leurs cabinets, auprès desquels le GIBCD intervient - de façon pro-active ou ré-active, plus ou moins "mollement" - afin de les persuader de donner un contenu libéral au projet de loi ; les députés et sénateurs, auprès desquels le GIBCD intervient afin d'orienter - également de façon pro-active ou ré-active - le vote du Parlement.

Enfin, comme nous l'avons annoncé dans l'introduction aux approches des chapitres centraux, l'impact de la stratégie discursive du GIBCD est ici pour chaque sous-processus travaillé considéré, d'abord dans sa dimension locale et immédiate, en conformité avec l'objectif immédiat qu'assigne le GIBCD à chaque sous-processus, puis plus globalement, en conformité avec l'objectif global également assigné à chaque sous-processus. Comme plusieurs sous-processus de décision (par exemple, aboutissant à une prise de position à un moment d'une organisation professionnelle, une prise de position à un moment d'un Ministre, un vote des députés) peuvent se voir assigné le même objectif global (par exemple, l'issue favorable d'une lecture au Parlement), nous renvoyons pour le bilan global de chacun des sous-processus concernés à la section consacrée à celui d'entre eux présenté en dernier.

I> LA QUASI-ABSENCE DE RELATION ENTRE LE GIBCD ET LA DGCCRF :

La représentation de la DGCCRF, de la concurrence, des relations entre industriels et distributeurs et de leur réglementation souhaitable, est perçue par le GIBCD comme irréconciliable avec la sienne ; et l'objectif de la DGCCRF, cohérent avec sa représentation, de maintien de sa capacité d'interprétation et d'application à partir du texte existant ou légèrement modifié de l'ordonnance de 1986, est perçu par le GIBCD comme radicalement contraire à son objectif de suppression ou modification profonde de la rédaction des textes d'interdiction existants.

Si bien que le GIBCD en tant que tel¹ ne rencontre officiellement la DGCCRF, en la personne de M.Babusiaux, qu'une seule fois, à la demande de ce dernier.

Le 28 mars 1994, une délégation du GIBCD² a un entretien avec M.Babusiaux (qui est accompagné de M.Diricq et trois autres fonctionnaires de la DGCCRF), qui à la suite d'articles parus dans la presse au sujet du GIBCD a décidé d'inviter celui-ci à exposer sa position³. Le GIBCD, bien que percevant la représentation de la DGCCRF comme irréconciliable avec la sienne, accepte l'invitation, par impossibilité de la refuser, les fédérations adhérant au GIBCD étant dépendantes de la DGCCRF qui contrôle les pratiques tarifaires.

En début d'entretien, M.de Malatinszky présente de façon complète la position du GIBCD, appuyée par des exemples économiques et juridiques fournis par MM.Pugliesi-Conti, Lagarrigue et Ricatte, et il remet à M.Babusiaux la fiche signalétique du GIBCD, l'exposé des motifs et les propositions de modification (en date du 18 mars) de l'ordonnance de 1986.

M.Babusiaux répond qu'il partage les mêmes objectifs de sanction des abus et de rétablissement d'une concurrence loyale, et développe son point de vue. Celui-ci, dans un

¹ au chapitre 7, nous évoquons la rencontre avec la DGCCRF de certaines des organisations professionnelles adhérant au GIBCD, sans que celui-ci n'intervienne dans cette rencontre.

² cette délégation comprend : M.de Malatinszky, M.Pugliesi-Conti (Président du GIFAM), M.Malnoy (Délégué Général du GIFAM), M.Anus (Délégué Général du SIMAVELEC), M.Ricatte (juriste FIEE), M.Toledano (FIM), M.Lagarrigue (UIT). Comme source sur le déroulement de l'entretien, nous utilisons le compte rendu d'entretien de M.de Malatinszky du 29 mars 1994 ; les passages entre guillemets reprennent littéralement ce compte rendu.

³ nous verrons au chapitre 7 que ce type de rencontre entre les organisations professionnelles et la DGCCRF est systématisé par celle-ci, qui est et fait en sorte d'être l'interlocuteur privilégié des organisations.

sens opposé au discours du GIBCD, insiste sur les possibilités, indémontrables de façon contraignante, existante - discutée par le GIBCD - et à venir - pari ignoré par le GIBCD - d'une interprétation des termes de la loi suffisamment souple pour permettre la liberté de gestion.

Selon M.Babusiaux, les industriels peuvent refuser la vente dans le cadre de l'article 36.2 ; mais M.Babusiaux est au motif de la protection de l'intérêt général opposé à la libéralisation du refus de vente demandée par le GIBCD, et il donne à ce sujet quelques exemples (on retrouve la mobilisation de cas qui ramifient le discours du GIBCD), dont le GIBCD déclare qu'ils ne peuvent justifier une mesure d'ordre général.

Concernant les discriminations, M.Babusiaux déclare "suivre totalement" le GIBCD (on trouve là l'appropriation par M.Babusiaux du discours du GIBCD, qui est systématique comme on le verra au chapitre 7 et encourage les industriels à différencier les tarifs dans le cadre de l'actuel article 36.1, qui laisse une très large marge de liberté aux industriels qui ne savent toutefois pas en profiter, mal conseillés qu'ils sont selon lui par les avocats. Dans le cadre de cet article 36.21, peut se développer un "partenariat" que M.Babusiaux veut encourager et sur la définition duquel il est prêt à prendre position par écrit ; au passage, M.Babusiaux critique le point de vue "radical, étroit et naïf" de M.Charié.

Ce discours de M.Babusiaux est contesté par le GIBCD, "compte tenu de l'équivoque des textes, des marges d'interprétation de l'administration et des tribunaux et du contrôle générant insécurité juridique" : on retrouve bien là l'identité entre lieux d'incertitude discutés et lieux de pouvoir convoités.

Cette interaction critique lâche (par manque de temps, par irréconciliabilité perçue du point de vue de l'autre) se solde par une perception du GIBCD (resp. et très probablement de la DGCCRF) d'opposition de représentation et stratégique avec la DGCCRF (resp. le GIBCD), ce qui conduit à l'absence de contacts ultérieurs : "le GIBCD reste relativement insensible aux propositions de concertation qui sont faites, étant bien précisé que la DGCCRF entend clairement rester au centre et arbitre des relations entre producteurs et distributeurs".

II> LES RELATIONS ENTRE LE GIBCD, LES JOURNALISTES ET LE LECTORAT, POUR INFLUENCER L'OPINION GENERALE OU UN AUDITOIRE-CIBLE PARTICULIER :

On peut distinguer trois grandes périodes, dont nous allons justifier le découpage, dans les relations entre le GIBCD et les journalistes.

La première correspond au lancement à partir de fin 1993 par le GIBCD de sa campagne (A) en faveur de la suppression d'un ensemble de dispositions précises et techniques de l'ordonnance de 1986, en passant par une critique générale de l'image positive de la grande distribution et de son "modèle de concurrence focalisée sur les prix".

La deuxième période, qui correspond à l'intervalle entre l'été 1994 et l'automne 1995, est une période de relâchement dans les relations entre le GIBCD et les journalistes (B)), à cause de la faible actualité d'une réforme du droit de la concurrence qui n'incite ni les journalistes à consacrer du papier à ce sujet ni le GIBCD à entrer en relation avec eux pour discuter de certains points techniques.

La troisième période s'ouvre en novembre 1995, avec l'annonce des grandes lignes de la réforme du droit de la concurrence, et se poursuit jusqu'au terme des lectures du projet de loi par les deux Chambres (C)). Le GIBCD essaie alors de mobiliser les journalistes et d'influencer *via* la presse les Parlementaires sur certains points techniques de la réforme, principalement sur le refus de vente.

A) La première période, de lancement de la campagne du GIBCD :

M.de Malatinszky et Mlle Villeneuve rencontrent les journalistes suivants, dans les six premiers mois de lancement de la campagne, de décembre 1993 à juin 1994 : un journaliste (au téléphone) de l'AFP, Mme Cohen-Chabot (La Tribune), Mme Epinay (Les Echos), M.Ullmann (La Correspondance Economique), Mme Vaysse et M.P.-Angel Gay (Le Monde), M.Vidal (Libre Service Actualités), Mme Chavanne (Le Figaro), M.Le Bourdonnec (L'Expansion), Mme Peyrani (Le Nouvel Economiste), M.Cholet (L'AGEFI).

Les relations entre le GIBCD et chacun de ces journalistes sont interactives (il y a échange) mais lâches, non plus critiques approfondies : ceci tient aux conditions, que nous explicitons, des relations entre le GIBCD et les journalistes.

Contrairement à ce que nous avons vu précédemment, le discours tenu *à/via* la presse par le GIBCD ne porte pas seulement sur des objets « techniques » et micro-économiques mais aussi sur des objets macro-économiques et sociaux : le GIBCD intervient à la fois

aux niveaux de la représentation du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution et de la "recette technique" à employer pour résoudre le problème de la concurrence déloyale.

Toujours par contraste avec ce que nous avons vu dans l'étude des interactions critiques approfondies, nous nous intéressons à une conséquence du caractère lâche des interactions, à savoir l'absence de mise en évidence de la discutabilité du discours du GIBCD dans ses relations avec les journalistes.

Enfin, nous dressons un bilan des relations entre le GIBCD et la presse durant cette période.

A1) Les conditions des relations entre le GIBCD et chacun des journalistes :

1) L'intérêt dans les relations entre le GIBCD et les journalistes :

L'objectif général du GIBCD, organisme *ad hoc* à cette époque nouvellement créé, est de gagner en notoriété, en reconnaissance publique et par là en crédibilité, en même temps pour lui-même comme organisation et pour son discours ; de façon plus poussée encore⁴, il s'agit de toucher le lectorat (alors indifférencié), pour le persuader plus techniquement du bien-fondé des propositions du GIBCD, tout cela grâce à chacun des articles écrits par chacun des journalistes (le sous-processus de décision est ici celui qui aboutit à la rédaction d'un article par chaque journaliste, restituant bien la position du GIBCD).

De leur côté, les journalistes sont intéressés par l'apparition d'une organisation, puissamment composée (trois grandes fédérations industrielles du CNPF), qui intervient sur un sujet d'actualité.

Il résulte de cet intérêt réparti une entrée en relation du GIBCD et des journalistes, qui donne lieu à des entretiens (il y a alors échange, interaction).

2) Les conditions du caractère lâche des interactions persuasives du GIBCD avec chacun des journalistes :

Ce caractère lâche s'explique par l'absence de conditions nécessaires - de plus cumulativement - au développement d'une interaction critique approfondie.

⁴ mais dans une moindre mesure, car cela correspond à une moindre attente de la part du GIBCD de ses relations avec la presse (nous y revenons plus loin).

Le caractère lâche des interactions lors des entretiens vient déjà de ce que les journalistes sont peu disponibles en temps, au cours des entretiens, pour approfondir la discussion sur les différents aspects techniques du sujet du droit de la concurrence. De plus, les papiers des journalistes ne traitent généralement que succinctement, dans un espace court, des aspects techniques du sujet, pour des raisons de lisibilité par un large lectorat de leurs articles. Enfin, chacun des journalistes ne rédige que ponctuellement un article sur le sujet du droit de la concurrence, ce qui ne l'incite pas à accumuler une expertise particulière sur ce sujet, à rechercher un niveau de connaissance fine du sujet et à se construire une représentation élaborée sur le sujet.

Cette tendance à la généralité et à une restitution brève dans les articles des journalistes est bien perçue par le GIBCD, qui est tout de même intéressé de faire diffuser son discours, à *la fois* général d'accroche, de présentation des enjeux macro-économiques et sociaux (avec l'accent mis sur le bilan économique et social négatif de la grande distribution) *et* plus technique (la demande précise de suppression des interdictions actuelles de refus de vente et de discrimination tarifaire), ne serait-ce que grâce à quelques lignes dans chaque article. En même temps, le GIBCD perçoit bien que ce n'est pas grâce à quelques lignes dans plusieurs articles qu'il parviendra à faire adhérer le lectorat (notamment celui qui compte : l'administration, les politiques) à sa demande spécifique⁵, précise et technique de libéralisation du droit de la concurrence. Le caractère stratégique ainsi pas très fort attribué par le GIBCD à chacune de ses relations avec les journalistes ne l'incite pas à (contre-)argumenter, comme avec des auditoires techniques, dans tous les détails et les ramifications possibles de raisonnement.

Enfin, sur certains objets plus généraux de discours (considérations d'aménagement du territoire, de délocalisation...), il n'y a pratiquement pas d'opposition de vues entre le GIBCD et les journalistes rencontrés : il y a là encore l'absence d'une condition nécessaire à l'émergence d'une interaction même simplement critique.

⁵ comme nous le verrons au chapitre 7, d'autres entrepreneurs politiques alimentent le nouveau discours général négatif sur la grande distribution : le GIBCD n'a pas de contribution très spécifique sur ce point et est même plutôt porté par ce changement de discours général.

A2) La participation du GIBCD à la construction d'un nouveau rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, au service de sa "recette technique" précise de libéralisation du titre IV :

Par rapport à ce qu'on a vu dans les relations persuasives se développant sous la forme d'une interaction critique approfondie, le GIBCD fait ici porter son discours à la fois général sur la contribution de la grande distribution et de la concurrence par les prix bas à l'Economie et à la Société, et spécifique sur des dispositions de droit techniques (qui étaient l'objet des interactions critiques approfondies), le pont entre ces deux parties de son discours et de sa représentation étant que ce sont les réglementations passées et actuelle (sur le refus de vente et les discriminations tarifaires) qui ont favorisé un mode uniforme de concurrence par les prix bas dont les effets économiques et sociaux sont montrés comme dévastateurs, contrairement à ce qu'apporterait une concurrence plus vertueuse par les Marques qui réclame que soit reconnue et accordée aux entreprises industrielles la liberté de gestion.

Ce discours large du GIBCD, de présentation des grands enjeux d'une réforme du droit, qui "travaille" les représentations sur des objets allant d'un niveau élevé de généralité à un niveau plus précis et technique (sur une disposition précise de l'ordonnance), est une constante dans ses relations avec la presse (avec laquelle ce discours sert d'accroche) et de manière générale avec les auditoires "non techniques", qui peuvent être les lecteurs - le cas des auditoires "politiques" se doublant du fait que le discours sur le bilan global de la grande distribution renvoie à des problèmes politiques.

Dans une note du 17 décembre 1993, qui lui sert de réserve d'arguments pour les contacts avec les journalistes, le GIBCD prépare ce "travail" persuasif de renversement de la représentation générale favorable à la grande distribution, en dévoilant les "illusions de bas prix pour les consommateurs" :

"1) même certaines pratiques apparemment très favorables pour le porte-monnaie du consommateur ne le sont pas. [...] La revente à perte ne favorise le consommateur qu'en apparence. En fait, elle l'attire par des prix sur certains produits à forte notoriété. Le rôle des associations de consommateurs et de la presse consumériste dans ce domaine est généralement considéré comme faible ou inexistant."

2) des relevés de prix comparatifs France-Allemagne montrent que les prix pratiqués en France sont plus élevés pour des produits réputés moins chers : ceci montre qu'avec une

distribution traditionnelle plus importante, on peut obtenir des prix plus bas, concurrence inter-marques oblige [...]

3) Les bienfaits de la concurrence inter-marques sont sensibles dans des secteurs très divers :

- on a vu l'exemple de l'électroménager en Allemagne ;
- pour les cigarettes qui ne sont distribuées que dans les tabacs-journaux, la concurrence entre RJR Nabisco et Philip Morris est là pour montrer la vigueur de la concurrence inter-marques."

Toujours dans cette note, le GIBCD dénonce le manque d'information des consommateurs sur la qualité des produits vendus et sur le développement de la contrefaçon qui abuse les consommateurs.

Enfin, considérant le consommateur dans sa triple dimension de "consommateur-producteur-citoyen", la note du GIBCD aborde les problèmes de l'aménagement du territoire, des importations et de la fragilisation de l'économie par la fragilisation des marques :

"1) le problème de l'aménagement du territoire :

ce problème se pose en même temps que celui de la disparition du commerce de proximité.

2) le problème des importations :

la concurrence instantannée par les seuls prix amène les acteurs économiques à utiliser des moyens payants à court terme, mais coûteux pour la collectivité à long terme. Le recours à des produits de bas de gamme importés, destinés à être soit des produits aux prix cassés soit des produits sur lesquels se refaire des marges, en est un exemple. Et l'on arrive à des situations où, paradoxalement, des industriels doivent rentabiliser leurs investissements à l'exportation puisque leur marché intérieur est livré aux produits d'importation de moindre qualité : c'est ainsi que, dans l'électroménager, le taux d'importations est passé, de 1980 à 1990, de 38% à 64%, pendant que la compétitivité de l'industrie française amenait les exportations de 33 à 60% de sa production. A titre de comparaison, en 1988, moins de 33% des produits grand et petit électroménager consommés en RFA étaient des produits importés, tandis qu'un peu moins de la moitié de la production nationale était exportée.

3) des marques fragilisées signifient une économie fragilisée :

Bernard Yon, dans "La Marque", décrit la contribution de la Marque à la vitalité de l'économie : "...refait constamment, le processus suivant engendre la croissance économique : recherche et développement industriel, investissement industriel, fabrication de produit différencié, signalisation par la marque, argumentation par la communication publicitaire, jugement de l'utilité du produit par le consommateur lors de l'achat. Cet achat produit, pour le fabricant, un profit monopolistique nécessaire à financer la recherche et le

développement industriel, l'investissement et le marketing des produits suivants. Il faut remarquer absolument que comme dans tout processus, il n'y a pas concomitance entre les dépenses initiales de R&D et les ressources produites par le succès (d'ailleurs non garanti) des produits sur le marché.

Plus le processus est long, plus les dépenses engendrées avant toute recette seront importantes. C'est de la capacité à produire et à financer ce processus dynamique que découle le changement technologique responsable de produits futurs, plus performants et mieux fabriqués pour le consommateur. Achetant ces produits de préférence aux autres, le consommateur permet au fabricant de poursuivre son développement industriel."

Par ce discours, le GIBCD contribue au changement de la représentation sur l'objet général du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution et essaie de mettre en valeur la contribution de la Marque d'Industrie à la société. C'est dans le cadre de ce nouveau rapport global-sectoriel que le GIBCD conclut qu'"il faut donc laisser à l'industriel les moyens de défendre la Marque", avec la "suppression de l'interdiction du refus de vente : d'ailleurs, si l'industriel refuse de vendre (et donc perd des parts de marché), ce n'est pas par plaisir mais parce qu'il estime que certains comportements de distribution compromettent le développement de son entreprise à terme" ; "la liberté de négociation, forcément différenciée, avec les distributeurs, en vue d'un partenariat pour un commerce de qualité et de conseil au consommateur."

A3) La discutabilité du discours du GIBCD n'apparaît plus avec la même intensité dans les relations persuasives lâches avec les journalistes :

Le discours du GIBCD sur la contribution de la grande distribution à l'Economie et la Société est certes quelques fois discuté sur certains points.

Ainsi, Mme Epinay (journaliste aux Echos) après son entretien avec Mlle Villeneuve et M.de Malatinszky, souligne, malgré les éléments fournis (cas) par M.de Malatinszky sur ce point marqué par l'absence d'information précise et structurée, le rôle positif de la distribution dans la promotion du "petit prix" que recherche le consommateur" (source : compte rendu de l'entretien).

Mais de manière générale dans les relations avec les journalistes, la discutabilité du discours général du GIBCD sur les importations, les délocalisations n'apparaît plus manifestement dans la relation, du fait qu'il s'agit d'un discours partagé (ce qui contribue au non-développement d'une interaction critique approfondie).

Ainsi le discours du GIBCD sur l'aménagement du territoire n'est pas discuté par les journalistes car il fait l'objet d'un quasi-consensus⁶, même s'il pourrait être discuté : il s'appuie en effet sur des travaux antérieurs et des cas qui la corroborent mais qui ne constituent pas en tant que tels des preuves scientifiques.

Ainsi le rapport de M. Henry Hermand au Conseil Economique et Social est-il invoqué par le GIBCD, qui montre que la "logique commerciale" est entrée en "divergence avec la logique d'aménagement du territoire" : le commerce spécialisé de proximité ne pouvant soutenir une concurrence portant sur les seuls prix, les "zones rurales" sont devenues commercialement "mal équipées" et on a assisté à la "dévitalisation des campagnes".

Cette mise en relation, parce qu'elle porte sur un sujet complexe, qui fait intervenir des comportements variables et incertains, n'empêche pas la coexistence d'autres études sérieuses présentant un résultat inverse. Tel est le cas de l'étude de Melchior d'Aramon pour l'Institut La Boétie sur l'"impact des grandes surfaces sur le commerce de détail des zones de chalandise" (1986), qui effectue "des analyses microéconomiques, conduites ville par ville, quartier par quartier" qui "lui semblent de nature à permettre de cerner la réalité, bien mieux qu'il n'est possible de le faire à travers des masses abstraites et indifférenciées". Sa conclusion est que "les observations recueillies présentent des concordances frappantes et vont à l'encontre du sentiment généralement partagé. En bref, l'implantation d'une grande surface, si elle a parfois pour effet d'accélérer certaines évolutions, dont tout donne à penser qu'elles se seraient produites de toute façon, conduit, après un court délai, à une stabilisation du commerce indépendant", "incité [...] à s'améliorer" (il n'y a donc pas le déterminisme soutenu par et contenu dans le syllogisme général et de validité seulement vraisemblable du GIBCD).

En revenant à un niveau plus général de raisonnement, on relèvera que, par ailleurs, d'autres facteurs contribuent au désaménagement du territoire : les bouleversements de l'économie agricole, le retrait de certains services publics (hôpitaux, école, transports), le changement de mode de consommation (qui favorise la grande distribution).... L'importance de la contribution spécifique du droit de la concurrence aux problèmes d'aménagement peut donc encore être discutée.

Sur les points moins généraux et plus techniques des dispositions précises de l'ordonnance de 1986, lors des entretiens avec les journalistes, puisque le temps de chaque entretien est court et que le GIBCD, qui dispose de davantage d'éléments de

⁶ nous verrons au chapitre 7 le discours tenu par la grande distribution sur son bilan économique et social.

discussion que le journaliste plus ignorant, tend de fait à imposer son discours sur ces points, il n'y a pas de véritable discussion - alors que les relations persuasives avec développement d'une interaction critique approfondie ont montré par contraste la discutabilité des propositions du GIBCD. Tout au plus certains journalistes experts dans ce domaine et bien informés (cas de M.Vidal, journaliste à LSA) avancent-ils certains arguments entendus ailleurs et sur lesquels le GIBCD contre-argumente, sans poursuite de cette interaction du fait du manque de temps, du caractère stratégique pas très élevé de la relation avec le journaliste et du faible intérêt de celui-ci pour une réponse précise.

Ainsi, le 13 janvier 1994 M.Vidal déclare que l'agro-alimentaire ne laissera jamais disparaître l'interdiction de refus de vente qui permet aux industriels d'être présents chez tous les distributeurs, en évacuant les exigences d'exclusivité de ces derniers - ce à quoi le GIBCD ne répond pas vraiment, par surprise et par faible incitation à essayer de trouver une réponse⁷.

In fine, la discutabilité des propos du GIBCD n'apparaît pas avec toute l'acuité possible dans les articles finaux, puisque ses propositions sont énoncées telles quelles, stabilisées ; tout au plus, d'autres opinions figurent-elles dans le même article mais sans qu'il y ait croisement réel des discours.

A4) Le bilan du travail de persuasion du GIBCD auprès de/via la presse durant cette période :

Le bilan immédiatement établisable est celui des entretiens avec les journalistes et des articles qu'ils rédigent. Les entretiens se soldent sur l'exposé par le GIBCD de son discours, qui est reçu parfois avec surprise (sur la demande de libéralisation) mais sans échange approfondi de vues, sans que soient traitées sur le fond les éventuelles divergences de représentations. Quant aux articles publiés, ils exposent en fait de courts extraits du discours stabilisé du GIBCD, généralement correctement : ainsi, l'article du Monde daté du 11 février⁸ qui "lance" publiquement le GIBCD restitue bien la prise de position du GIBCD et satisfait ce dernier, dont le premier objectif par article est une bonne restitution de son discours.

⁷ plus tard, en décembre 1995, le GIBCD répond de façon structurée à cette objection à la liberté de refus de vente. Mais alors les interlocuteurs sont M.Cattiaux, Directeur Général du Commerce Intérieur au ministère des PME, du Commerce et de l'Artisanat, et Mlle Audier, directeur de cabinet de M.Raffarin.

⁸ P.-A.Gay, F.Vaysse, "Trois fédérations de l'électronique, de la mécanique et du textile rejettent les projets sur la concurrence déloyale", *Le Monde* du 11 février 1994.

Toutefois, à l'encontre de cet objectif premier, des contresens ou des inexactitudes peuvent se glisser, qui traduisent une certaine ignorance des journalistes sur le sujet et leur reprise littérale des discours qui leur parviennent, sans critique ni vérification.

L'article de la Correspondance Economique du 11 février 1994 est celui qui reproduit, sans vouloir le critiquer, le discours de présentation du GIBCD avec le plus d'inexactitudes. Ainsi, il est écrit que "le groupement [...] propose que soit revalorisée la concurrence intra-marque", alors que c'est exactement l'inverse (que la concurrence inter-marques soit revalorisée). Il est aussi écrit que "la restructuration de l'ordonnance de 1986 devrait s'inspirer de deux principes. Celui d'"égalité contractuelle", tout d'abord qui suppose la suppression de toutes les rigidités (en l'occurrence le "titre IV" relatif à la transparence et aux pratiques restrictives) de la loi" : en fait, le principe d'"égalité contractuelle" correspond à la demande de suppression d'une partie, l'article 36.2, du titre IV. "Le deuxième principe à appliquer est celui de la confiance entre l'amont et l'aval, qui doit se créer à l'initiative des entreprises elles-mêmes" : en fait, il s'agit pour le GIBCD de la confiance dans la capacité des acteurs économiques à organiser eux-mêmes les modalités de leur coopération.

Autre exemple : la dépêche de l'AFP du 9 février 1994, rédigée après une demi-heure de présentation du GIBCD au téléphone, vaut par la confusion qu'elle introduit entre le "titre IV" - ce dont il est question - et l'"article 4" - ce qu'écrit l'AFP - de l'ordonnance de 1986. Cette confusion est reprise dans la Tribune du 11 février, l'Electronique International Hebdo du 17 février et le Journal du Textile du 21 février - ce qui signifie que les textes sont recopiés tels quels, sans la moindre vérification.

En ce qui concerne maintenant l'impact des articles en termes de crédibilité apportée aux propositions du GIBCD, il est difficile à évaluer. La parution d'un article ou d'une déclaration du GIBCD dans un grand journal (de type Le Figaro ou Le Monde) est un signe de reconnaissance publique qui ne peut qu'accroître la crédibilité du GIBCD.

Quant à l'influence plus technique des articles consacrés au GIBCD sur le lectorat, elle est très difficilement estimable.

En revanche, en sens inverse, l'opinion générale, telle que le GIBCD peut la percevoir à travers les réactions des journalistes à son discours, a un impact bien traçable sur la stratégie discursive du GIBCD. Le caractère (rationnellement, par son aspect novateur,

et stratégiquement, par l'opposition avec la DGCCRF) "ambitieux" (contact avec M.Ullmann), prêté par les journalistes au projet initial du GIBCD (suppression du titre IV), amène le GIBCD à modifier et tempérer sa demande :

Dans un premier temps, le 30 novembre 1993, deux textes alternatifs de plateforme, intitulés "Pour une réforme du droit de la concurrence" sont soumis aux participants : le premier explicite moins d'exigences que le second qui tend davantage vers une demande de suppression du titre IV. Au cours du Comité, une décision doit être prise pour savoir s'il faut adopter une stratégie minimaliste (modification du titre IV) ou maximaliste (suppression du titre IV).

In fine, tous les participants optent pour une suppression de l'interdiction du titre IV, M.Sac (Nokia) disant qu'il faut adopter une "stratégie décomplexée", "la seule limite étant que ça marche". Le lendemain 1er décembre, au cours d'un entretien téléphonique, Me de Mello, avocat, approuve le choix de la stratégie maximaliste qui présente une "grande cohérence", obéit à une "logique pure".

Par la suite, lors d'une réunion le 7 janvier 1994 entre MM.de Malatinszky, Dubot, Poels (juriste de Sony) et Ricatte (juriste FIEE), il est décidé que le GIBCD ne demandera pas la suppression pure et simple du titre IV mais que ce dernier sera réécrit et s'intitulera "Des pratiques déloyales". Dans sa lettre du 17 janvier 1994 de demande de commentaire à M.Glais, M.de Malatinszky explique lui-même ce revirement du GIBCD, dû aux réactions de l'environnement :

"Cher Monsieur,

Vous avez eu l'amabilité de nous donner votre opinion sur le premier projet (3.12.93) de plateforme de notre Groupement. Vous nous précisiez que si vous étiez en accord avec nous sur la nécessité au fond de supprimer le titre IV de l'Ordonnance, il vous paraissait tactiquement plus opportun d'adopter publiquement une position plus nuancée.

A l'occasion d'une prise de contact informelle avec un certain nombre de journalistes de la presse économique rencontrés séparément, il nous est apparu en effet que revendiquer la disparition de ce titre IV pouvait être considéré comme excessif dans la mesure où certaines interdictions per se pouvaient être perçues positivement par une large opinion.

Par ailleurs, dans la situation de défensive où se trouvent aujourd'hui les marques de produits de grande consommation, devant la montée des marques de distribution, du hard discount et des pratiques déloyales de la grande distribution, les industriels de ces secteurs en sont venus à trouver des vertus à l'Ordonnance de 1986 et à souhaiter davantage d'intervention de l'Etat pour réprimer les abus et les pratiques déloyales des distributeurs.

C'est du moins ce que nous avons découvert à la lecture des auditions contenues dans le rapport Charié présenté le 9 décembre 1993 devant la Commission de la Production de l'Assemblée Nationale ; c'est également le point de vue que nous avons recueilli du Délégué Général de l'ILEC lors d'un récent entretien.

Dans ces conditions, sans changer de position sur le fond, nous demandons aujourd'hui que le titre IV soit remanié pour spécifier et sanctionner les pratiques déloyales, les articles qui en traiteraient remplaçant ainsi la plupart des articles relatifs aux pratiques individuelles dites restrictives qui constituent aujourd'hui le contenu de ce titre. Ce titre IV pourrait alors s'intituler "des pratiques déloyales" aux lieu et place de "la transparence et des pratiques restrictives".⁹

Sur cette déviation par rapport au discours prévu, qui rend la stratégie discursive du GIBCD émergente, on peut en reprenant la théorie de Bourgeois et Nizet parler d'une représentation (celle du GIBCD) de la situation générale du processus de décision et de sa propre (in)capacité à l'influencer, qui amène le GIBCD à décider de ne pas "prendre la parole" sur le thème de la suppression du titre IV. Egalement, dans les termes de Barthes, c'est la nécessité de ne pas choquer l'auditoire, une certaine auto-censure, qui amène le GIBCD à modifier son discours.

B) La deuxième période entre l'été 1994 et l'automne 1995 : le relâchement, des deux côtés, des relations entre le GIBCD et la presse :

B1) Les conditions nouvelles des relations entre le GIBCD et les journalistes :

Le relâchement est dû à la moindre actualité du sujet du droit de la concurrence, qui n'incite pas particulièrement les journalistes à se consacrer à ce sujet, et ne stimule pas non plus le GIBCD, qui perçoit bien ce manque d'intérêt, à entrer en relation avec les journalistes.

La réflexion en septembre 1995 de Mlle Villeneuve (Directrice de la Communication de la FIEE) sur les possibilités d'exploitation des résultats de la campagne de signature de charte menée par le GIBCD durant l'été 1995 montre bien la perception et l'acceptation par le GIBCD de ce relâchement. Mlle Villeneuve estime qu'il n'y a pas lieu de contacter la presse sur les résultats de cette campagne car "cela n'intéressera personne en ce moment".

⁹ passage souligné par mes soins.

Le seul moment de particulière actualité se situe au mois de février 1995, alors que les candidats à l'élection présidentielle se prononcent pour une réforme de l'ordonnance de 1986 et que la nouvelle circule selon laquelle le rapport remis par M.Villain à M.Alphandéry, Ministre de l'Economie et des Finances, serait critique vis-à-vis de la réglementation spécifiquement française des relations entre industriels et commerçants. Le GIBCD est alors sollicité par Laurence Chavane du Figaro pour rédiger un article, qui paraît dans le Figaro-Economie du 17 février 1995 et intitulé "Pour un droit équilibré et un partenariat véritable"¹⁰.

La sortie publique, par fuite, du rapport Villain au début de l'été 1995 "tombe à plat" du fait de la période estivale, calme, et n'est pas saisie par le GIBCD pour relancer ses contacts auprès de la presse.

En arrière-fond de ces conditions de désintéressement, on peut rappeler également, pour bien comprendre la faible activité du GIBCD avec la presse sur cette période, le faible poids stratégique qu'attribue de manière générale le GIBCD à ses relations avec la presse pour obtenir une réforme dans le sens précis qu'il souhaite.

B2) Le discours du GIBCD, de construction d'un nouveau rapport global-sectoriel et toujours de proposition de sa recette technique de libéralisation du titre IV :

On retrouve dans l'article du Figaro-Economie la coexistence et la mise en relation entre des objets généraux et des objets plus techniques, précis de représentation et de discours.

Après avoir dénoncé les effets pervers de "certaines des dispositions [de l'ordonnance de 1986 qui] continuent de priver les entreprises de leur liberté de négocier et organiser leur coopération", P.de Malatinszky aborde le sujet de la réforme du droit de la concurrence sous l'angle de la contribution de ce droit et de la grande distribution à l'ensemble économique et social :

"La rigidité et le retard du droit français sont le legs de législations d'après-guerre qui visaient, en économie de pénurie, à favoriser l'émergence d'une grande distribution. La situation a bien changé.

Aujourd'hui, que pourrait-on escompter d'un droit de la concurrence plus libéral? Bien sûr, de sanctionner, mieux encore de dissuader des pratiques déloyales. Un partenariat industriel-distributeur juridiquement plus équilibré est de nature à inciter chacun des

¹⁰ cet article-tribune de P.de Malatinszky est opposé à un article de M.-E. Leclerc.

partenaires à une responsabilité partagée et au respect de l'autre. On peut également attendre d'un droit moins suspicieux envers les prestations de services et leur rémunération qu'il laisse une distribution plurielle coexister et qu'il n'entrave pas, comme il le fait aujourd'hui, la viabilité économique de commerçants spécialisés et de proximité qui misent sur la diversité de l'assortiment, la personnalisation du conseil à la vente...

Dans le jeu actuel, tout le monde ou presque est perdant. L'emploi dans le commerce : selon l'INSEE, entre fin 1989 et fin 1992, l'effectif des personnes occupées dans la grande distribution alimentaire a augmenté de 25000 mais 50000 emplois ont disparu dans le reste du commerce de détail. L'industrie, grande et petite : faute d'un commerce alternatif, son offre se heurte au goulot d'étranglement d'une grande distribution de plus en plus concentrée et dominante. L'aménagement du territoire : comme l'a souligné le Conseil Economique et Social, la désertification de certaines zones géographiques est liée à la disparition du commerce spécialisé et de proximité, ce qui fragilise les PMI locales et leur capacité d'emploi. Le consommateur : la fin d'une distribution plurielle est une perte à cause de la standardisation et de l'appauvrissement croissants de l'offre en produits et services."

Et P.de Malatinszky conclut, en reliant l'argumentation au niveau général à l'argumentation sur les dispositions précises de l'ordonnance, qu'"il est urgent d'adapter le droit : une réforme de la réglementation de la concurrence est donc nécessaire, qui la rende plus structurante et plus équilibrée. Reconnaissons enfin la liberté pour tous les acteurs économiques de négocier les modalités de leur collaboration, dans la durée."

B3) Le bilan des relations du GIBCD avec la presse sur cette période :

Sur et d'après cette période, maigre en relations entre le GIBCD et la presse, on peut estimer que la parution de l'article du GIBCD dans Le Figaro-Economie, face à M.-E.Leclerc, est un signe de reconnaissance publique qui ne peut qu'accroître la notoriété et la crédibilité du discours du GIBCD.

En ce qui concerne maintenant l'impact plus technique de cet article du Figaro-Economie, il est difficile à estimer - et de toute manière il est peu durable - mais on peut rapporter la réflexion de M.Maury du SAEI du ministère de l'Industrie lors de la rencontre de mars 1994, qui suite à l'article de février dans Le Figaro-Economie déclare, persuadé - mais pas seulement par cet article -, que l'"article a bien posé le problème".

C) La troisième période, à partir de l'automne 1995 : les tentatives du GIBCD pour, sur ses centres d'intérêts, mobiliser les journalistes et influencer certains auditoires :

CI) Les nouvelles conditions des relations entre le GIBCD et la presse :

Cette troisième période est marquée par le regain d'actualité du sujet de la réforme du droit de la concurrence, à partir de novembre 1995 avec l'annonce le 27, lors de la présentation du Plan PME, des grandes lignes de la réforme du droit de la concurrence.

Sur cette période qui va jusqu'au terme des lectures du projet de loi au Parlement, le GIBCD cherche à accéder aux journalistes et à voir des lignes consacrées aux questions précises principalement du refus de vente et plus secondairement des discriminations tarifaires, et orientées vers un auditoire indifférencié ou ciblé, afin de corriger ce qu'il perçoit comme un engrenage réglementariste induit par un climat très hostile à la grande distribution¹¹.

De façon générale, du côté des journalistes, outre les conditions de non-disponibilité en temps et en espace¹² vues en première période et qui demeurent valables, leur intérêt se porte prioritairement sur les aspects les plus spectaculaires de la réforme du droit de la concurrence, au détriment des aspects techniques en amont du marché (tel le refus de vente) : qu'il s'agisse avant le vote au Parlement du "bilan" macro-économique et social de la grande distribution, ou lors des lectures au Parlement des dispositions les plus visibles et concernant le plus immédiatement les consommateurs (en particulier, le dispositif sur les prix abusivement bas aux consommateurs, avec la possible inclusion dans celui-ci des prix du disque et du carburant).

Le résultat est qu'au mieux pour le GIBCD ses relations avec les journalistes donnent lieu à des interactions lâches, quand l'engagement d'une relation ne "tombe pas à plat" (il n'y a alors même pas échange).

¹¹ sur le climat, le discours général très hostile à la grande distribution, voir le chapitre 7.

¹² sauf dans le cas d'une revue institutionnelle ou spécialisée, du type de la Revue Parlementaire et Politique, qui peut consacrer un dossier au sujet.

C2) Deux situations, différentes et significatives, de relations avec la presse :

Dans la première situation, le GIBCD est sollicité pour rédiger un article long, de huit pages, dans la Revue Parlementaire et Politique. Dans la deuxième situation, le GIBCD est en position de demandeur, en émettant un communiqué de presse qui cherche à obtenir un écho sur un point technique auprès des journalistes en plein débat parlementaire.

1) L'article complet du GIBCD dans la Revue Parlementaire et Politique :

Dans ce cas, Mlle Villeneuve est contactée par la rédaction de la Revue Parlementaire et Politique pour savoir si le GIBCD serait disposé à rédiger un article dans un dossier consacré à la réforme du droit de la concurrence. L'intérêt des journalistes s'explique par l'actualité du sujet qui doit prochainement passer en débat au Parlement, tandis que du côté du GIBCD l'intérêt stratégique est de disposer d'une tribune pour persuader les Parlementaires (auprès de qui cette revue est gratuitement diffusée) de libéraliser les dispositions de l'ordonnance de 1986 relatives au refus de vente et aux pratiques tarifaires discriminatoires. La place que la Revue Parlementaire et Politique est disposée à consacrer s'explique par le fait qu'elle est une revue bimestrielle, institutionnelle et intellectuelle/technique.

De fait, on trouve dans la formulation de cet article la double volonté du GIBCD, contradictoire en réalité, d'intervenir sur des questions techniques mal ou non traitées par le projet de loi gouvernemental et de ne pas alimenter, en déstabilisant celui-ci, ce qu'il perçoit comme un risque de dérive réglementariste lors des débats parlementaires¹³. D'où l'introduction suivante, ambiguë :

"Le gouvernement vient de déposer au Parlement un projet de loi "sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", qui modifie certains éléments de l'ordonnance du 1er décembre 1986. Nous partageons l'objectif de ce projet, qui est de "favoriser un climat propice au développement d'une morale commerciale" et "de restaurer de meilleures relations d'équilibre entre producteurs et distributeurs". Nous soutenons le contenu de ce projet gouvernemental (au 26 février), particulièrement dans les mesures qui simplifient la vie des entreprises (simplification des règles de facturation) et tendent à libérer l'initiative (libéralisation partielle du refus de vente) des entreprises industrielles, grandes et petites.

¹³ nous reviendrons sur cette ambiguïté du discours GIBCD en VII>, lors de l'étude des relations du GIBCD avec les Parlementaires.

auxquelles doit être enfin reconnue la liberté de choisir leurs partenaires économiques : c'est ainsi que l'Industrie pourra gérer sa stratégie de développement et durablement reconstruire une marge d'autonomie économique face à la grande distribution. Nous invitons le Parlement à poursuivre dans la voie de la libéralisation de notre droit de la concurrence (vers une libéralisation complète du refus de vente, vers un traitement moins restrictif des pratiques tarifaires différenciées, dites discriminatoires), seuls les abus étant sanctionnés. Tel est le cap à tenir, et qui devrait inspirer les débats à venir au Parlement, pour atteindre un équilibre entre les acteurs économiques, propice à l'éclosion d'un climat loyal. C'est l'objectif de cet article que de montrer la nécessité de cette orientation générale, qui fait la part entre la protection légitime contre les abus et la non moins nécessaire libération des initiatives."

On retrouve par ailleurs longuement développée, dans l'article paru dans la Revue Parlementaire et Politique de janvier/février 1996 et intitulé "La réforme du droit de la concurrence : un premier pas vers la liberté de gestion des entreprises", la coexistence et la mise en relation entre des objets généraux et des objets plus techniques de représentation et de discours, entre le paragraphe sur les "interdictions qui fragilisent l'industrie" et celui consacré aux "effets pervers des réglementations passées et les déséquilibres macro-économiques".

2) *Le "flop"¹⁴ du communiqué de presse du GIBCD du 23 mai 1996 :*

La situation est ici bien différente et plus révélatrice de l'influence que le GIBCD peut, plutôt ne peut pas exercer sur cette période *via* la presse. Là où la Revue Parlementaire et Politique est une revue institutionnelle bimestrielle disposée à consacrer beaucoup d'espace à un dossier, les quotidiens préfèrent consacrer leur espace, relativement plus rare, à des aspects plus visibles, lisibles et moins techniques de la réforme. De son côté, le GIBCD a stratégiquement besoin de la presse quotidienne pour réagir rapidement à telle évolution du projet de loi et influencer les parlementaires, plus précisément pour assurer une présence publique à son discours, et ainsi tenter d'exercer au profit de celui-ci, en parallèle à la dimension persuasive d'un article, une forme de pression extérieure au Parlement sur ce dernier.

¹⁴ expression de Mlle Villeneuve, Directrice de la Communication de la FIEE.

Ainsi, le 23 mai 1996, le GIBCD sort le communiqué de presse suivant, destiné à obtenir la libéralisation complète du refus de vente en deuxième lecture à l'Assemblée nationale, contre le vote en première lecture du Sénat :

"Le GIBCD souhaite que l'Assemblée nationale en deuxième lecture du projet de loi "sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales" vote la libéralisation complète du refus de vente, comme elle l'a fait en première lecture. Ce vote complètera et équilibrera le projet de loi du gouvernement, en introduisant à côté de interdictions - légitimes - de certaines pratiques abusives (déréférencements abusifs, primes de préférencement) cette libéralisation complète, tout aussi légitime.

La suppression, complète et claire, de l'interdiction du refus de vente est une mesure de modernisation de notre droit essentielle pour les entreprises industrielles, grandes et petites, et le commerce spécialisé et de proximité [...]."

Ce communiqué de presse fait un "flop" puisque le lendemain il n'est repris par aucun journaliste ni ne suscite d'appel téléphonique au GIBCD.

Cet échec - il n'y a même pas échange, interaction - montre bien la distance entre les questions techniques qui préoccupent le GIBCD et les questions qui intéressent la presse (particulièrement celles relatives à l'extension, acquise ou fluctuante, du dispositif sur les prix abusivement bas aux cas des disques ou des carburants). De même, quelques jours plus tard, le 17 juin avant le passage du projet de loi en commission mixte paritaire, Mlle Villeneuve déclare "essayer en vain de vendre trois lignes sur le refus de vente à Pierre-Angel Gay" (devenu journaliste aux Echos).

C3) Le bilan, sur et d'après cette période finale, des relations entre le GIBCD et la presse :

Au cours de cette période, l'impact spécifique de l'article paru dans la Revue Parlementaire et Politique est difficilement estimable, même si la tournure générale des débats parlementaires invite plutôt à dire qu'il est nul.

De fait, de manière générale avec cette période, on voit que la progression du débat *via* la presse passe davantage par une évolution du climat que par une précision croissante dans les arguments échangés sur le fond.

Sur et d'après cette période, au-delà de la notoriété que le GIBCD a pu acquérir grâce à la presse, l'écart élevé entre le discours, technique et dans le sens de la libéralisation, du

GIBCD et le discours général dominant dans la presse, plus spectaculaire sur les comportements abusifs, ou sur certaines dispositions et induisant une orientation réglementariste à la réforme, amène à dresser un bilan finalement négatif du travail de persuasion du GIBCD *via* la presse : nous revenons sur ce point dans le prochain chapitre 7, qui montre le dépassement du GIBCD par le climat qu'entretient et qui alimente la presse.

III> LES INTERACTIONS PERSUASIVES LACHES AVEC DES AUDITOIRES INSTITUTIONNELS TRAITANT DES THEMES DOMINANTS DE L'AGENDA POLITIQUE, AFIN DE METTRE LA REFORME DU DROIT DE LA CONCURRENCE A L'ORDRE DU JOUR GOUVERNEMENTAL :

Plusieurs "travaux" sont entrepris par le GIBCD pour accrocher le sujet du droit de la concurrence à l'agenda politique. Le "travail" effectué dans les relations du GIBCD avec les journalistes durant la première période y concourt, de même que la tentative de construction d'un discours de consensus entre les organisations professionnelles : mais ces relations sont traitées distinctement, avant ou après cette section qui s'intéresse spécifiquement au "travail" persuasif du GIBCD pour développer les liens entre le sujet du droit de la concurrence et les thèmes présents sur l'agenda politique, auprès d'auditoires intervenant institutionnellement sur ces thèmes.

A) Les conditions de ces relations, à l'origine de leur caractère interactif, de leur modalité persuasive et de leur forme lâche :

Avant la fin de campagne électorale pour les présidentielles de mai 1995, l'adoption d'une réforme du droit de la concurrence n'est pas garantie. D'où de la part du GIBCD (surtout avant juin 1994, alors qu'il reste quelques chances d'adoption rapide d'un projet ou d'une proposition de loi) des tentatives - d'intérêt stratégique donc - d'accrochage de ce sujet à l'agenda politique, en établissant des ponts logiques avec des sujets connexes, qui figurent sur l'agenda politique en faisant (sujet de l'aménagement du territoire) ou non (sujet des délocalisations) l'objet d'un projet de loi.

Le GIBCD entre ainsi en relation avec des parlementaires, des fonctionnaires ou autres acteurs concernés par ces sujets, afin de faire émerger le sujet du droit de la concurrence, de lui donner une actualité et de persuader les politiques de la nécessité d'une réforme. On peut au mieux parler d'interaction persuasive lâche plutôt que de développement d'une interaction approfondie avec ces auditoires, puisqu'il n'y a pas d'échange réel et poursuivi dans le temps. Cette absence de développement d'interaction approfondie s'explique principalement par la faible disponibilité intellectuelle et en temps des auditoires pour ce sujet - qui est périphérique à leur activité -, ainsi que par la croyance peu forte du GIBCD dans le caractère décisif de la relation qui n'est, à la différence des relations avec les organisations professionnelles, dans le fond pas perçue comme déterminante dans la retenue du principe d'adoption d'une réforme du droit de la concurrence : le GIBCD agit plutôt par acquit de conscience.

B) Le raccrochage aux débats institutionnels sur l'aménagement du territoire et la délocalisation de la production :

BI) La mise en relation avec le sujet de l'aménagement du territoire :

La relation du GIBCD avec le Conseil Economique et Social et le Ministère de L'Aménagement du Territoire et des Collectivités Locales au sujet du développement du territoire est typique de la stratégie du GIBCD qui consiste à saisir rationnellement l'agenda politique. Dans ce cas, l'opportunité saisie par le GIBCD (qui avait prévu dès sa plate-forme de décembre 1993 la possibilité d'exploiter ce thème) est la préparation de la loi-cadre pour l'aménagement du territoire qui doit être votée lors de la session extraordinaire en juillet 1994.

Le 13 avril 1994, suite à une recommandation de Mlle Villeneuve, Paul de Malatinszky demande à M.Dubot de rédiger une "note en 2 pages montrant la relation entre la préoccupation d'aménagement du territoire et le droit de la concurrence". Cette note, intitulée "L'impact de la politique de concurrence sur l'aménagement du territoire", tente de montrer en quoi l'ordonnance de 1986, qui régleme la concurrence en France, ignore et va même à l'encontre de la logique d'aménagement du territoire. La note finale sur "l'impact de la politique de concurrence sur l'aménagement du territoire" met en évidence - sous la forme d'un syllogisme vraisemblable, mais non discuté par l'auditoire - le lien entre le droit de la concurrence, ses effets micro-économiques puis macro-économiques et sociaux :

- a) comme les réglementations passées, l'ordonnance de 1986, en son titre IV, favorise essentiellement la concurrence par les prix,
- b) or, cette orientation, qui est celle de l'ordonnance de 1986, favorise essentiellement le développement de la grande distribution, aux dépens des détaillants spécialistes et de l'aménagement du territoire,
- c) donc l'ordonnance de 1986 est mauvaise pour l'aménagement du territoire : le déséquilibre induit entre les différentes formes de commerce va de pair avec une déstructuration en termes de géographie humaine et économique.

Cette note est adressée dès sa finalisation, le 18 avril, à M.Hermand, membre du Conseil Economique et Social et auteur d'un rapport au CES sur "le rôle des réseaux de distribution dans l'aménagement du territoire", avec lequel M.de Malatinszky a un entretien le 25 avril. Après avoir étudié la note sur les liens entre droit de la concurrence et

aménagement du territoire, M.Hermand déclare parfaitement comprendre la position du GIBCD et son enjeu économique et social. M.Hermand se dit prêt à aider le GIBCD en faisant mention du lien entre droit de la concurrence et aménagement du territoire lors de l'avis que le CES sera amené à donner vers le 15 juin sur le projet de loi d'aménagement du territoire ; en mettant le GIBCD en contact avec des acteurs politiques influents.

Via M.Oswald, ancien Président du GIFAM, Paul de Malatinszky transmet également le 18 avril à M.Hoeffel, ministre délégué à l'aménagement du territoire, la note du GIBCD sur les liens entre droit de la concurrence et aménagement du territoire. En complément et à la demande de M.Oswald (5 mai), le contenu détaillé des propositions du GIBCD lui est aussi faxé en double exemplaire. MM.de Malatinszky et Oswald rencontrent M.Hoeffel à Strasbourg le 21 mai. Il apparaît que M.Hoeffel n'a jamais vu le droit de la concurrence, qu'il connaît mal, comme une "entrée" du problème de l'aménagement du territoire. Toujours dans le cadre de la stratégie de saisie rationnelle de l'agenda, M.de Malatinszky met en évidence la convergence entre les objectifs de la démarche du GIBCD et la volonté de rééquilibrer l'espace économique et démographique : rééquilibrer grande distribution et commerce à valeur ajoutée de service (qualité et variété des services, proximité...) ; réimplanter une distribution de détail qui soit une alternative au modèle dominant "hypers-supers" ; revitaliser un commerce en centre-villes et zones rurales. Sur proposition de M.Hoeffel, MM.de Malatinszky et Dubot rencontrent, le 2 juin, M.Parise, un de ses conseillers techniques. Comme son Ministre Délégué, M.Parise ne connaît pas ce sujet mais il comprend rapidement la situation et semble convaincu par les arguments du GIBCD.

B2) La mise en relation avec le sujet de la délocalisation :

La prise de contact avec M.Arthuis, sénateur de la Mayenne, rapporteur général de la commission des finances, est elle aussi typique de la saisie rationnelle de l'agenda politique par le GIBCD.

Le 21 avril 1994, Mlle Villeneuve assiste à un petit déjeuner-débat organisé avec le sénateur Jean Arthuis et les membres de l'association Sciences Po Défense (principalement composé de dirigeants de banques, de grandes entreprises et des administrations). Le thème est la mondialisation de l'économie, le comportement des entreprises et la remise en cause de l'indépendance de la France. Cette réunion rappelle à Paul de Malatinszky que M.Arthuis a rédigé un rapport sur les délocalisations. M.de Malatinszky estime qu'en cette

période il serait bon que le GIBCD chiffre la contribution de la distribution à l'emploi : ceci permettrait de relier le droit de la concurrence, "sujet transversal", à l'emploi.

La note "Quelle relation entre la logique de développement de la Marque et la logique de concurrence par les prix et de délocalisation? L'impact sur l'emploi" établit une relation de syllogisme entre macro- et micro-économie. Elle met en relation la logique de développement de la Marque et la logique de délocalisation, cette dernière s'inscrivant dans une logique de concurrence par les prix souvent exacerbée et montre en quoi la réglementation française des relations entre industriels et distributeurs est de nature à gêner le développement des Marques nationales. D'où la conclusion : "Plus restrictive que les autres réglementations voisines, elle fragilise la position des Marques sur le marché domestique, elle permet à la délocalisation de jouer à plein et, privant les Marques de base arrière domestique, les handicape dans leur conquête des marchés extérieurs."

C) Le bilan de ces relations persuasives :

De manière directement liée aux relations engagées, le bilan immédiat de cette activité de construction d'un pont rationnel avec l'agenda politique est plutôt positive dans le cas du sujet de l'aménagement du territoire : les interlocuteurs du GIBCD semblent adhérer au discours de celui-ci. En revanche, dans le cas de la relation engagée par le GIBCD auprès de M.Arthuis, on ne peut rien dire à ce sujet puisque celui-ci ne répond pas au GIBCD : on reste donc au stade de la relation non interactive.

Cette absence de réponse de M.Arthuis va tout de même nettement à l'encontre de l'objectif général du GIBCD, d'accrochage du sujet du droit de la concurrence à l'agenda politique. De même, concernant l'accrochage au thème de l'aménagement du territoire, au-delà de l'accord de vues immédiat, aucun suivi n'est donné par M.Hermand à la relation engagée (et le GIBCD ne relance pas M.Hermand, ce qui montre le caractère peu décisif qu'il prête à cette relation).

Au-delà des relations ainsi engagées, nous verrons dans le chapitre suivant les déterminants de l'inscription sur l'agenda politique, qui dépassent l'impact du travail persuasif de celui-ci et qui ont pu désinciter MM.Arthuis et Hermand à poursuivre la relation avec le GIBCD.

IV> LA RELATION DU GIBCD AVEC M.VILLAIN, INSPECTEUR GENERAL DES FINANCES, AFIN D'INFLUENCER SON RAPPORT SUR LES RELATIONS INDUSTRIE-COMMERCE :

A) Les conditions perçues par le GIBCD d'une éventuelle relation avec M.Villain :

Dans une lettre de mission datée du 6 juin 1994, M.Alphandéry, Ministre de l'Economie et des Finances, charge M.Villain, inspecteur général des Finances, d'une étude sur les relations industrie-distribution, en l'invitant à considérer deux éléments, en vue d'un état des lieux au niveau international et de propositions pour le cas de la France : d'une part, le degré de concentration de la distribution, d'autre part la loi dans son contenu et son application.

L'annonce de la nomination de M.Villain, qui est un ancien Directeur Général des Prix (équivalent, à l'époque du contrôle des prix, du poste actuel de M.Babusiaux), comme rapporteur est immédiatement perçue par le GIBCD comme une victoire de la DGCCRF. De plus, l'évocation de la variable "concentration de la distribution" comme possiblement explicative de l'état actuel des relations industriels-distributeurs est perçue comme un moyen détourné pour éviter une réforme du droit de la concurrence - d'autant qu'en même temps la DGCCRF lance une étude sur les relations entre industriels et distributeurs, précisément sur le degré de concentration de la distribution.

D'un point vue plus organisationnel, le GIBCD estime que le délai de remise du rapport (septembre 1994) est très court et craint que M.Villain ne sous-traite auprès de la DGCCRF une synthèse des études déjà existantes ou l'élaboration d'une étude originale - l'étude précitée lancée par la DGCCRF renforce cette crainte.

Enfin, lors du Comité de Pilotage du GIBCD du 8 septembre 1994, ce que rapportent MM.Lagarrigue (UIT) et Mézaize (UIT) de leur rencontre du 7 septembre dans le cadre du GRIMO (GRoupement des Industries de Main d'Oeuvre : habillement, jouet, chaussure, orfèvrerie, sport...) avec M.Villain alimente les craintes quant à l'orientation probable de son rapport : si M.Villain apparaît à MM.Lagarrigue et Mézaize comme un homme pragmatique, M.Villain "bute sur son ordre de mission" et ne proposera pas de nouvelle loi ("il n'y aura pas de modification de la loi avant fin mai 1995" ; "il ne faut pas multiplier les lois") ; de plus, M.Villain réfléchit à deux points alors "en incubation" (l'expression est de lui) et qui vont plutôt dans le sens de la DGCCRF et de M.Charié (augmenter le poids des amendes, donner le pouvoir pour les groupements professionnels d'ester en justice) ; également, comme MM.Babusiaux et Diricq que M.Lagarrigue a rencontrés en juillet, M.Villain déclare : "Faites des ententes pour ne pas payer les

exigences des distributeurs" ; enfin, M.Villain est d'accord avec le refus de vente mais dans des cas précis (Benetton) et est sensible à l'"appréciation micro-économique" des abus (c'est une demande commune en apparence au GIBCD et à la DGCCRF, celle-ci souhaitant en fait ajouter l'interdiction d'abus de dépendance économique au titre IV, et le GIBCD souhaitant la substituer à celles existantes du titre IV).

Au total, le GIBCD se représente donc M.Villain comme ayant une représentation différente, voire opposée de la sienne sur le sujet du droit de la concurrence.

La réunion du Comité de Pilotage du 8 septembre 1994 souligne également le caractère stratégique d'une entrée en relation avec M.Villain, dont l'orientation du rapport est très importante pour la campagne du GIBCD : M.Villain est "incontournable", "il est urgent de rencontrer et de composer avec M.Villain"¹⁵. Cette dépendance perçue par le GIBCD vis-à-vis de M.Villain amène, sous l'impulsion de MM.Brossard (Philips), Lagarrigue et Mézaize, le GIBCD à envisager de "résumer ses demandes en un ou deux points" : liberté de refus de vente et inscription (pas substitution) de la position dominante (expression de M.Lagarrigue pour signifier l'abus de dépendance économique) dans le titre IV.

Une demande de rendez-vous est signifiée par le GIBCD via le ministère de l'Industrie à M.Villain, qui accepte (par "intérêt" intellectuel, par dépendance puisqu'une étude sans le recensement de l'avis du GIBCD, qui est une représentation forte, ne serait pas crédible : "le poids du GIBCD rend nécessaire sa prise en compte par M.Villain"¹⁶) de rencontrer une délégation du GIBCD le 23 septembre (l'entretien est ensuite repoussé au 3 octobre).

B) Le déroulement de la relation entre le GIBCD et M.Villain :

L'entretien, de l'avis de MM.Amiard (Thomson Consumer Electronics), de Malatinszky (GIBCD) et Naudin (Fédération de la plasturgie) qui représentent le GIBCD, se déroule dans de bonnes conditions et est jugé satisfaisant.

¹⁵ expression de M.Brossard lors du Comité de Pilotage du GIBCD du 8 septembre 1994 (rapporté par le compte rendu).

¹⁶ expression de M.Brossard lors du Comité de Pilotage du GIBCD du 8 septembre 1994 (rapporté par le compte rendu).

Le GIBCD développe ses argumentations habituelles¹⁷ selon lesquelles : ce sont les droits passé et actuel qui ont favorisé l'émergence et la concentration de la grande distribution en France, d'où ont ensuite découlé des comportements abusifs ; les critères du titre III (abus de position dominante et abus de dépendance économique) sont pertinents mais devraient être utilisés, suivant une approche micro-économique, au titre IV comme critères de partage entre pratiques licites et illicites ; c'est par la liberté de gestion, dans la limite des abus de dépendance économique, que pourront se rééquilibrer les relations entre industriels et distributeurs et que pourra se redévelopper un commerce alternatif, plus qualitatif.

M.Villain approuve la position du GIBCD sur les points suivants : c'est au niveau micro-économique que doivent être approchés les phénomènes de concurrence ; la déloyauté de la distribution semble être une caractéristique plutôt française ; le recours à la réglementation "à la française" n'est pas toujours plus efficace qu'un régime de liberté des acteurs économiques ; la dépendance économique est un problème central : "tout tourne autour" de cette notion.

Selon M.Villain, deux tendances sont en présence : la première allant vers le maintien voire le renforcement de la réglementation (culture française) ; la seconde vers la liberté à redonner aux acteurs économiques (cultures anglo-saxonne et allemande). Et M.Villain se déclare à titre personnel - tout en précisant ne prendre aucun engagement sur l'orientation finale de son rapport - plutôt favorable à cette deuxième voie, ce qui serait une bonne façon de repérer si les acteurs économiques français sont "devenus adultes".

M.Villain demande juste des précisions et des informations sur ce que le GIBCD appelle le service et une concurrence plus qualitative, ainsi que sur le poids de la grande distribution sur les marchés de biens durables (électroménager, EGP, textile, meuble...) et dans le chiffre d'affaire des entreprises des secteurs regroupés au sein du GIBCD.

Le déroulement satisfaisant de l'entretien - il n'y a pas d'interaction critique approfondie, vu le peu de temps de l'entretien et l'apparente convergence de vues - et l'impression que se fait le GIBCD que M.Villain semble se faire son opinion par lui-même (il ne travaille pas seulement sur les dossiers de la DGCCRF, il multiplie les sources d'informations (entretiens, appels de documents, voyages en France et à l'étranger) amènent le GIBCD à modifier, dans un sens moins conflictuel, la représentation de sa relation avec M.Villain.

¹⁷ ces argumentations sont contenues dans une lettre qui est remise à M.Villain en fin d'entretien. Nous ne revenons pas sur le caractère discutable de ce discours, qui n'apparaît pas lors de la rencontre avec M.Villain.

Le GIBCD accepte alors d'entrer dans un jeu coopératif avec M.Villain, et lui envoie le 12 octobre une lettre dans laquelle : le GIBCD lui communique les noms des signataires de la charte (ce qui renforce la crédibilité du discours du GIBCD) ; le GIBCD s'engage à transmettre prochainement les informations recherchées par M.Villain, et ce en conformité avec la délibération du Comité de Pilotage du 6 octobre.

Ensuite, par les courriers des 24 novembre et 8 décembre, le GIBCD fait parvenir à M.Villain - sans réponse - les éléments d'information qu'il s'était engagé à lui transmettre : les données statistiques sur le poids économique des distributeurs face aux industriels, selon deux niveaux, sectoriel (parts de marchés des grands canaux de distribution, pour les marchés du textile, de l'électroménager et de l'électronique grand public) puis micro-économique (indication pour les entreprises industrielles du pourcentage de leur chiffre d'affaires réalisé avec quelques enseignes) ; la note intitulée "La logique économique de développement de la grande distribution française" (ce papier démontre en particulier le rôle du crédit-fournisseur long dans le financement de la croissance de la grande distribution française) ; la note intitulée "Pour une intégration de la nécessité de service au consommateur dans les politiques publiques" (ce papier donne une définition générale ainsi que des exemples concrets de service ; il insiste sur l'intérêt d'inscrire la nécessité de service dans l'ensemble des politiques publiques, notamment dans la réglementation de la concurrence, dans le sens couramment démontré par le GIBCD).

C) Le bilan de l'interaction persuasive lâche entre le GIBCD et M.Villain :

Finalement, le rapport Villain, qui est dans un premier temps en janvier 1995 bloqué par la DGCCRF puis diffusé en juillet 1995 via le CNPF, est très satisfaisant pour le GIBCD. En effet, le rapport de M.Villain instruit et explicite sa préférence pour une « quasi-abrogation du titre IV », ou plus exactement de sa logique. En effet, dans le détail, l'article 31 relatif à la facturation serait clarifié dans sa rédaction, les articles 32 sur la revente à perte et 33 sur la communication des barèmes et la transparence tarifaire seraient supprimés, l'article 34 sur les prix minima imposés serait maintenu, l'article 36 sur le refus de vente et les discriminations tarifaires serait supprimé et remplacé par l'interdiction d'abus de dépendance économique, sans qu'il y ait nécessité d'atteinte au marché (comme au titre III).

Reste que la part d'influence sur le contenu du rapport - qui est l'objectif immédiat du GIBCD - qui revient spécifiquement à celui-ci est difficile à établir. En effet, M.Villain a

disposé de nombreux contacts tant en France qu'à l'étranger, notamment dans les entreprises, et de nombreuses informations : de manière probablement plus juste, on peut parler d'une contribution positive du GIBCD à la conclusion du rapport Villain.

Signalons qu'à plus long terme, comme on le verra au chapitre 7, l'impact du rapport Villain - donc en partie du travail de persuasion du GIBCD - est annulée par la montée d'une tendance réglementariste, du fait de la rencontre entre un discours général très hostile à la grande distribution, les demandes d'organisations professionnelles et le courant politique.

V> LA CONSTRUCTION D'UN DISCOURS COMMUN AVEC LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES AUTOUR DE LA LIBERALISATION DU DROIT DE LA CONCURRENCE :

Nous étudions d'abord les interventions entreprises au cours du processus de réforme par le GIBCD auprès des organisations professionnelles à ses yeux les plus importantes à « travailler » pour influencer ce processus et - de façon liée, dans la perception du GIBCD - par rapport auxquelles son discours se positionne le plus directement¹⁸ : l'Association Nationale des Industries Agro-alimentaires (ANIA) ; l'Institut de Liaison et d'Etude des industries de Consommation (ILEC) ; la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) ; le Conseil National du Patronat Français (CNPFF). Ensuite, nous examinons les relations lâches - pour des raisons parfois différentes - qu'a eues le GIBCD avec les autres organisations professionnelles.

A) Les relations entre le GIBCD et l'ANIA :

Le GIBCD entre en relation avec l'Association Nationale des Industries Agro-alimentaires en deux principales occasions. Le 1er avril 1994, le GIBCD rencontre Mme Serra, Déléguée Générale de l'ANIA : il s'agit davantage de chaque côté d'un contact "sans illusions", de confirmation de ce que chacun connaît de la position - perçue comme irréconciliable avec la sienne - de l'autre, et l'on a affaire à une interaction critique d'opposition frontale, sans prolongement envisagé des des deux côtés de la discussion. Puis, lors de la réunion du 18 septembre 1995 du Groupement des Fédérations Industrielles¹⁹, le GIBCD rentre en opposition frontale avec l'ANIA, avant que ne s'exercent des pressions réciproques entre l'ANIA et le GIBCD pour parvenir à un texte commun de position du GFI sur la réforme du droit de la concurrence.

¹⁸ comme nous l'avons signalé en introduction à ce chapitre, l'ordre suivant - à l'intérieur de notre logique générale de présentation - essaie de ne pas trop s'écarter de l'ordre chronologique.

¹⁹ le Groupement des Fédérations Industrielles (GFI) rassemble huit professions membres du CNPF : la fédération française de l'acier, l'association nationale des industries agro-alimentaires, le comité français des constructeurs automobiles, l'union des industries chimiques, la fédération des industries électriques et électroniques, la fédération des industries mécaniques, l'union des industries métallurgiques et minières, l'union des industries textiles.

A1) Les conditions de l'entrée en relation du GIBCD avec l'ANIA :

1) La représentation qu'a le GIBCD de la position de l'ANIA :

Avant la rencontre du 1er avril 1994, le GIBCD se représente la position de l'ANIA à partir des éléments contenus dans les auditions du groupe de travail de la Commission de la Production et des Echanges, sur le dysfonctionnement de la concurrence, qui constituent la principale source pour la note du GIBCD du 20 janvier 1994 intitulée : "Recensement des positions relatives à la démarche du GIBCD".

Sur le fondement des entretiens de l'ANIA avec le groupe de travail le 30 juin 1993, la note du GIBCD estime que :

"Par rapport au GIBCD, il y a accord sur le constat d'une situation économique très mauvaise et préjudiciable pour l'industrie. En revanche, sur les solutions, il y a divergence. En effet, la démarche du GIBCD concerne principalement les produits durables, non banalisés et pour lesquels la Marque et le service sont importants : la complexité et l'importance de la qualité de ces produits donne aux industriels concernés une marge de négociation dans leur rapport de force avec les distributeurs. Les industriels de l'ANIA ne disposent pas de ce levier car leurs produits sont banalisés, de consommation courante : ils sont en position de faiblesse extrême, d'où une attitude défensive qui les conduit à vouloir limiter les dégâts en figeant, codifiant la concurrence (interdiction de la revente à perte, transparence, délais de paiement) et en faisant appel à l'aide de l'administration. Cette volonté de limiter ce qui est négociable traduit une méfiance à l'égard de la négociation de marché, car c'est autant qui risque d'être encore pris par la distribution : le rapport de force entre distributeurs et industriels de l'ANIA ne permet à ceux-ci le luxe de réclamer ce que nous demandons.

Enfin, au vu d'entretiens, il apparaît que l'ANIA serait opposée à la suppression de l'interdiction du refus de vente, cette interdiction permettant aux industriels de l'agro-alimentaire de ne pas satisfaire les demandes d'exclusivité émanant de certains distributeurs."

A partir de là, le GIBCD note qu'il "espère, au mieux, la neutralité de l'ANIA". On est ici proche d'une situation de perception d'irréconciliabilité des points de vue.

2) L'intérêt stratégique perçu par le GIBCD :

L'opposition perçue des points de vue n'empêche pas le GIBCD d'apprécier le poids stratégique d'une opposition de l'ANIA, qui diminue les chances dans un premier temps d'adoption d'une réforme du droit de la concurrence lors de la session parlementaire de printemps 1994, dans un deuxième temps qu'une réforme aille dans le sens souhaité par le GIBCD.

Finalement, le GIBCD sollicite un entretien avec l'ANIA sans grande illusion, presque pour la forme (il semble que cette représentation de la relation soit la même de la part de l'ANIA, qui fait suite à la demande d'entretien du GIBCD).

A2) L'opposition frontale du 1er avril 1994 :

Le GIBCD représenté par MM.de Malatinszky, Anus et Dubot rencontre Mme Serra, Déléguée Générale de l'ANIA, le 1er avril 1994.

Lors de cette rencontre, chaque bord présente son point de vue, qui s'avère irréconciliable avec celui de l'autre.

Sur les sujets du refus de vente et des pratiques tarifaires discriminatoires, après l'exposé de M.de Malatinszky, Mme Serra avance que "le refus de vente et les conditions générales de vente (CGV) constituent l'épine dorsale de l'ordonnance de 1986". De plus, avance-t-elle, la liberté contractuelle est une notion théorique pour les industriels de l'agro-alimentaire : "il n'est plus question de liberté contractuelle pour l'ANIA". Egalement, la loi donne la possibilité de refuser de vendre mais cette faculté n'est pas utilisée. Par ailleurs, "demander la liberté de refus de vente, c'est jouer le jeu de la distribution" : en effet, la suppression de l'interdiction du refus de vente justifierait l'existence de conditions générales d'achat. Enfin, le contrôle des pratiques de différenciation permet selon Mme Serra d'endiguer les exigences des distributeurs, les "dissuade" d'exiger des conditions discriminatoires et "léonines". "On donne à Babusiaux plus de pouvoir, la mort dans l'âme, pour appliquer la loi".

Le compte rendu du GIBCD de l'entretien conclut que "l'entretien a apporté peu de progrès. Il s'est soldé sur un accord quant au constat de la situation des relations industriels-distributeurs, sur une profonde divergence quant aux moyens à employer et sur une "compréhension réciproque" de nos raisons d'agir." Il y a donc constat

d'irréconciliabilité des points de vue de la part du GIBCD et de l'ANIA, comme cela est bien confirmé quelques mois plus tard par la réponse de Mme Serra à l'envoi par le GIBCD de sa charte "Pour une réforme du droit de la concurrence" : "Lors de l'entretien que nous avons eu en présence de M.Anus, j'ai mieux compris le problèmes spécifiques de la distribution du secteur électroménager. J'espère aussi, vous ayant exposé la situation de notre secteur, que vous comprendrez les raisons pour lesquelles l'ANIA n'envisage pas de s'associer à votre proposition "pour une réforme du droit de la concurrence"."

Cette perception d'irréconciliabilité "rationnelle" se double d'une perception par le GIBCD de "l'existence très probable d'un "marché" entre l'ANIA et la DGCCRF"²⁰ :

"Selon Mme Serra, la question de la liberté du refus de vente n'est plus d'actualité pour l'industrie agro-alimentaire. Dès lors, si l'on comprend que l'ANIA soit attachée à l'article 36.1 (discrimination), pourquoi - et la question a été posée à plusieurs reprises - l'ANIA s'oppose-t-elle à la suppression de l'interdiction du refus de vente, plutôt que de se contenter d'y être indifférente? Mme Serra a expliqué que, si le refus de vente n'était plus interdit, les distributeurs se sentiraient libres de poser toutes les conditions qui leur conviendraient (conditions générales d'achat notamment). Cet argument n'est guère convaincant. Une explication plus logique et plus vraisemblable est que l'ANIA se soit entendue avec la DGCCRF pour que la DGCCRF renforce son contrôle à l'encontre de pratiques discriminatoires initiées par la distribution²¹, en échange de quoi l'ANIA ne soutient pas les projets de réforme en profondeur de l'ordonnance de 1986, tels qu'ils émanent d'autres fédérations industrielles. Cette hypothèse d'accord ANIA-DGCCRF est corroborée par l'appui, voici quelques mois, de l'ANIA au projet DGCCRF visant à lutter contre la concurrence déloyale."

Cette perception est confortée par un entretien téléphonique le 5 avril entre M.Anus et M.Mousson, conseiller technique au cabinet du ministre de l'Industrie, lors duquel celui-ci confirme l'existence et le contenu du marché passé entre la DGCCRF et l'ANIA.

Dès lors, le GIBCD, qui renonce définitivement au travail de persuasion et qui ne dispose pas de moyens de pression pour infléchir la position *individuelle* de l'ANIA, n'entre plus en relation avec l'ANIA *prise isolément* (sauf lors de la campagne de charte de l'été 1994, pour la forme).

²⁰ source (également pour le passage suivant) : compte rendu du GIBCD de l'entretien avec Mme Serra.

²¹ (note incluse dans le compte rendu :) la DGCCRF ferait alors une lecture de l'ordonnance en faveur des industriels.

A3) Les pressions réciproques entre le GIBCD et l'ANIA, pour l'écriture d'un texte commun de position du GFI sur la réforme du droit de la concurrence :

Le 18 septembre 1995 se tient dans les locaux de l'ANIA une réunion entre les représentants des différentes fédérations membres du GFI, pour répondre à la demande faite par Matignon au GFI de présentation d'une position commune sur la réforme du droit de la concurrence.

Au cours de cette réunion, suite à l'exposé de M.de Malatinszky, toutes les fédérations se rallient au discours du GIBCD, sauf l'ANIA qui "pour sa part demande uniquement la simplification et l'allègement des obligations de facturation, la primauté des conditions générales de vente sur les conditions générales d'achat et la sanction des abus de dépendance économique, sans la référence au marché"²².

Il est prévu qu'un projet de rédaction de lettre du GFI à M.Juppé sera proposé aux fédérations, qui "précisera qu'à l'exception de l'ANIA, les autres Fédérations demandent un retour à la liberté contractuelle par la suppression des interdictions *per se* du titre IV"²³.

Le GIBCD détient *dans le cadre du GFI* des moyens de pression sur l'ANIA. L'ANIA - tout comme le GIBCD d'ailleurs - a intérêt à ce qu'une lettre parvienne à Matignon, exprimant son besoin de réforme et ses demandes prioritaires ; mais le GIBCD a pour objectif de faire exprimer une position *commune* sur le refus de vente et les pratiques tarifaires discriminatoires, et il détient un pouvoir de blocage sur l'envoi de cette lettre, *via* les fédérations adhérant communément au GIBCD et au GFI, *via* également l'arrivée - récente - de M.Desgeorges, également président de la FIEE, à la présidence du GFI, qui détient le pouvoir de signature de la lettre. En même temps, l'ANIA détient elle aussi ce pouvoir de blocage, par rapport aux objectifs du GIBCD et en ce sens le GIBCD détient un avantage finalement léger.

La préparation de la lettre finale fait intervenir deux allers-et-retours entre différents projets : il y a alors interaction critique - à distance, implicite par version de texte interposée - autour du texte en gestation, dans le cadre de pressions mutuelles tacites.

²² source : compte rendu du GIBCD de la réunion.

²³ source : compte rendu du GIBCD de la réunion.

Plus précisément, la critique ne porte plus ici (comme c'était l'objet du travail persuasif avec interaction approfondie, suivant une approche rationnelle) sur l'adéquation de la représentation de l'autre sur le sujet discuté à son propre discours à soi, pour alors faire tenir à l'autre, persuadé, le même discours que soi. Elle porte ici, dans une perspective exclusivement stratégique, sur l'adéquation entre le texte de compromis négocié entre les deux, son propre discours à soi et l'interprétation possible du texte par le tiers à qui il est destiné, sans "passer par" la représentation de l'autre puisque celle-ci est perçue comme irréconciliable avec celle à soi²⁴.

Finalement, le GFI adresse le 13 octobre 1995 le texte suivant à M.Juppé :

"Les dispositions actuellement en vigueur se révèlent inadaptées à l'évolution des réalités économiques et engendrent d'importants déséquilibres dans les rapports entre acteurs économiques auxquels il convient de remédier afin de supprimer des distorsions qui s'avèrent préjudiciables non seulement pour l'industrie mais aussi pour le consommateur.

Face à ces dysfonctionnements, la plupart des fédérations représentées au GFI souhaitent une modification de la législation.

La liberté contractuelle constitue en effet le fondement des rapports commerciaux. Elle doit donc être reconnue, accordée et garantie, avec comme seule limite l'abus de dépendance économique. La suppression de l'interdiction du refus de vente doit en constituer la première manifestation ainsi qu'une sanction plus efficace de la revente à perte qui suppose la suppression du droit d'alignement de la part des distributeurs. Une telle réforme donnerait aux acteurs économiques la liberté de s'organiser et permettrait de lutter efficacement contre les pratiques déloyales, notamment le déréférencement abusif."

Comme bilan immédiat, de l'activité du GIBCD, au regard de l'objectif direct qu'est la production d'un texte, la lettre de compromis satisfait en fait "littéralement" le GIBCD et l'ANIA.

D'un côté, le GIBCD peut se satisfaire (resp. l'ANIA peut ne pas être satisfaite) de la référence à "liberté contractuelle", qui n'est nuancée par aucune référence *directe* (au même paragraphe) à une absence d'unanimité, et de ce que le terme de "liberté contractuelle" *peut* être interprété comme "liberté de refus de vente" *et* "liberté de

²⁴ l'objet de représentation résiduel de l'autre - par rapport à tout ce qui devrait être "travaillé" pour parvenir à un accord sur le fond - qui peut encore être travaillé - mais ici les acteurs sont "à distance" - peut consister en la signification que l'autre donne à tels mots ou concepts, qui seront lus par le tiers lecteur. Nous revenons en conclusion de chapitre sur la question de l'interaction ayant pour objet le discours lui-même, sans passer par la représentation sur le fond du sujet.

discrimination tarifaire", celle-ci réapparaissant implicitement dans la référence à la "liberté de s'organiser".

De l'autre côté, l'ANIA (resp. le GIBCD) peut être satisfaite de la référence d'ensemble à seulement "la plupart des fédérations" qui seraient favorables à une réforme, du manque d'explicitation du terme "liberté contractuelle" (le terme "discrimination tarifaire" n'apparaît pas) et des demandes explicites d'interdiction de la revente à perte avec suppression du droit d'alignement, ainsi que d'interdiction du déréférencement abusif.

Quant à l'impact plus global de la lettre ainsi adressée à M.Juppé, et par là - ce qui nous intéresse - l'impact plus global de l'activité du GIBCD, il est faible si l'on en juge par la distance entre la demande du GIBCD et les mesures annoncées lors de la présentation du Plan PME à Bordeaux le 27 novembre 1995.

B) Les relations entre le GIBCD et l'ILEC²⁵ :

On peut distinguer deux phases dans les relations entre le GIBCD et l'ILEC (jusqu'à l'été 1994, puis à partir de l'été 1995), qui correspondent à deux phases, différentes entre elles, d'évolutions de la perception par le GIBCD de la position de l'ILEC et à deux modalités différentes d'action discursive du GIBCD, de la persuasion simple à la persuasion pressante, sans interaction critique approfondie²⁶.

B1) Les interactions persuasives lâches jusqu'à l'été 1994, afin d'obtenir un consensus et d'inscrire la réforme à l'ordre du jour gouvernemental :

1) Les conditions d'entrée en relation du GIBCD avec l'ILEC :

La représentation *a priori* pas très positive (mais moins négative *a priori* que celle sur l'ANIA) du GIBCD sur la position de l'ILEC se fonde sur l'entretien du 29 juin 1993 de M.de Gramont, délégué général de l'ILEC, avec le groupe de travail de l'Assemblée Nationale sur les dysfonctionnements de la concurrence²⁷.

²⁵ l'Institut de Liaisons et d'Etudes des industries de Consommation rassemble les grandes entreprises de Marques de biens de grande consommation ainsi que quelques unes de biens de consommation durables (notamment Philips).

²⁶ du moins, sans interaction critique approfondie connue : nous ne disposons pas du détail des interactions entre Philips (adhérent à la fois du GIBCD et de l'ILEC) et ses interlocuteurs au sein de l'ILEC.

²⁷ nous avons donné au chapitre 4 le contenu résumé et précis de l'audition de M.de Gramont.

Ce sont, dans cette prise de position de M.de Gramont, le souhait de transparence tarifaire, l'appel à l'effectivité du droit existant et à un effort pédagogique de l'administration, qui semblent au GIBCD les plus contraires à sa représentation du problème de la concurrence déloyale et des solutions à y apporter. Pour autant, le GIBCD estime que la position de l'ILEC peut être infléchie par un "travail" de persuasion et que, stratégiquement, il dépend de l'ILEC, dans la mesure où le principe de l'adoption d'une réforme du droit de la concurrence ne peut être acquis que s'il y a consensus avec cette organisation puissante : d'où la demande du GIBCD de rencontrer M.de Gramont. Cette demande est acceptée par celui-ci, et donc une interaction s'engage pour plusieurs raisons : la première, comme celle qui s'impose au GIBCD, est qu'une réforme ne pourra passer durant le printemps 1994 que s'il y a consensus entre les industriels ; la deuxième est que l'ILEC ne peut de toute manière refuser de rencontrer le GIBCD à cause de Philips ; enfin, l'ILEC peut être intéressé de découvrir la position précise du GIBCD.

2) L'interaction critique lors de la première rencontre :

Le 7 janvier 1994 se tient une réunion à l'ILEC entre MM.de Gramont et Cottin pour l'ILEC et MM.de Malatinszky et Dubot pour le GIBCD.

Après la présentation par M.de Malatinszky de la position du GIBCD, M.de Gramont déclare que "jamais un industriel ne se serait aussi bien exprimé que ne le fait l'exposé des motifs du projet de loi de la DGCCRF" et qu'il "soutiendra ce point de vue sur l'exposé des motifs s'il est consulté sur ce texte".

Ceci étant, concernant une éventuelle réforme du droit, M.de Gramont se déclare prêt à accompagner, "sans s'attacher", le GIBCD dans certaines de ses initiatives, "au minimum à ne pas prendre position contre" le GIBCD.

De toute manière, selon M.de Gramont, la priorité est de "gérer le moins douloureusement possible les textes actuels" et de "s'atteler à des chantiers concrets d'amélioration de l'interface entre commerce et industrie" (échange de données informatisées, amélioration de la logistique...).

Etant donnée l'ampleur de la divergence de vues ainsi exprimée, M.de Malatinszky reformule la position du GIBCD et la nécessité d'une réforme du droit de la concurrence mais la discussion ne se poursuit pas.

Dans sa cartographie du 20 janvier des positions des organisations professionnelles, le GIBCD voit "dans cette attitude un écho de celle de l'ANIA, dont l'ILEC est quand même tributaire". Selon le GIBCD, cette attitude "s'explique probablement aussi par l'accomodement, dans le comportement, et l'accoutumance, dans le raisonnement, avec la réglementation actuelle". Il y a donc une divergence perçue de représentations, forte puisqu'elle est comparée, avec une légère atténuation tout de même, à celle avec l'ANIA, mais qui laisse le GIBCD espérer, vue l'offre d'"accompagnement" faite par M.de Gramont, un "faible soutien" de la part de l'ILEC.

Cette distance perçue entre le GIBCD et l'ILEC est aggravée par le discours de M.de Gramont lors du colloque de la Lettre des juristes d'Affaires le 25 janvier, lorsque, dans la lignée de M.Lovergne (ancien fonctionnaire de la DGCCRF, conseiller technique au cabinet de M.Alphandéry, ministre de l'Economie), il déclare que toute l'Industrie ne se reconnaît pas dans le discours favorable au GIBCD de M.Mousson (conseiller technique au cabinet de M.Longuet, ministre de l'Industrie).

Etant donnée l'importance d'un accord avec l'ILEC, malgré la divergence forte de représentations et l'interprétation en termes stratégiques du discours de M.de Gramont (qui est suspecté de connivence avec la DGCCRF), le GIBCD entend chercher une position d'accord et obtient par l'intermédiaire de Philips que se tienne une réunion de travail avec M.Robin, Président de l'ILEC.

3) Le déjeuner de travail ILEC-GIBCD le 24 mars 1994 :

Le 24 mars a donc lieu une réunion entre MM.Robin (Président), de Gramont (Délégué Général) et Cottin pour l'ILEC et pour le GIBCD MM.de Malatinszky, Brossard (Philips EGP, GIBCD/ILEC), Norguet (Philips EGP, GIBCD/ILEC) et Malnoy (GIFAM).

Lors de cette rencontre, M.de Gramont, à qui M.Robin demande de préciser la position de l'ILEC, reprend son discours du 7 janvier et reste "campé dans une position rigide"²⁸. Après exposé du GIBCD, sur le refus de vente, l'ILEC sous l'impulsion de M.Robin déclare être disposé à "réfléchir à la façon dont ils peuvent nous appuyer. L'interdiction du refus de vente est en effet, selon l'ILEC, un non-problème pour les produits de grande consommation". Sur l'encadrement des pratiques tarifaires discriminatoires, s'engage une

²⁸ source : compte rendu du GIBCD de la réunion.

interaction critique entre l'ILEC, selon lequel "les trois arrêts de jurisprudence (Sony, JVC-Vidéo et Petit Electroménager) valent plus qu'un texte de loi et permettent de faire "toute discrimination" souhaitée dans le cadre du contrat de coopération", et le GIBCD qui demande la sanction des seuls abus de dépendance économique : la divergence est telle, et l'espérance du GIBCD d'obtenir gain de cause - sur ce point on l'a vu indémontrable de façon contraignante - suffisamment faible pour que ce point ne soit pas approfondi.

4) La lettre de l'ILEC du 11 juillet 1994 à M.Charié marque un rapprochement de la position de l'ILEC avec celle du GIBCD :

Sans qu'il y ait eu depuis le 24 mars de nouvelle discussion sur le sujet entre le GIBCD et l'ILEC ni mobilisation particulière par le GIBCD de Philips au sein de l'ILEC²⁹, M.Robin dans une lettre du 11 juillet (dont copie est fournie au GIBCD par Philips) fait part à M.Charié des réactions des adhérents de l'ILEC à son avant-proposition de loi. Dans cette lettre, il écrit notamment que les débats au sein de l'ILEC ont conduit à un "accueil majoritairement favorable à la suppression de l'interdiction de refus de vente".

Par rapport au premier contact avec M.de Gramont, il semble donc que l'ILEC évolue plutôt dans le sens du GIBCD, cette évolution étant due selon Philips à une plus grande consultation des adhérents de l'ILEC.

Par la suite, entre juillet 1994 et juillet 1995, l'ILEC et le GIBCD n'entretiennent pas de contact particulier, du fait du relâchement sur cette période de l'actualité de la réforme du droit de la concurrence.

B2) Le passage du GIBCD à la pression persuasive, après juillet 1995 :

1) Le changement des conditions perçues par le GIBCD :

Dans sa lettre du 27 juillet 1995 aux adhérents de l'ILEC (dont Philips, qui transmet copie au GIBCD), Georges Robin, Président, explicite la "position commune" de l'ILEC et de l'ANIA, qui induit une évolution de la manière dont le GIBCD perçoit les conditions de la relation avec l'ILEC.

²⁹ Philips rend compte au GIBCD de l'évolution des débats au sein de l'ILEC et y tient le discours du GIBCD. Mais nous ne disposons pas du détail des interactions entre Philips et l'ILEC.

L'ILEC et l'ANIA sont en particulier favorables au *statu quo* sur les dispositions relatives aux discriminations (art.36.1), au refus de vente (art.36.2), aux prix imposés (art.34), aux délais de paiement (art.35).

Le GIBCD perd dès lors l'espérance d'un soutien, grâce à la voie persuasive, de l'ILEC dont la représentation est assimilée à celle de l'ANIA ; de plus, le rapprochement de l'ILEC avec l'ANIA renforce l'interprétation qu'effectuait déjà le GIBCD discours de M.de Gramont en termes stratégiques de connivence avec la DGCCRF ; la priorité exprimée par M.Robin, selon lequel l'ILEC "souhaite être confirmé dans son rôle d'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics dans le domaine de la concurrence", renforce alors davantage cette perception d'une connivence avec l'administration de contrôle.

2) Le recours du GIBCD à la persuasion pressante :

Le GIBCD dispose d'un moyen de pression, en l'adhésion à l'ILEC de Philips - qui pourrait démissionner de l'ILEC. De plus, l'ILEC est amené à prendre position publique dans sa réponse à la consultation lancée par M.Gaymard, secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'Economie et des Finances. Il s'agit donc pour le GIBCD d'influencer le sous-processus de décision qui aboutit à la prise de position publique de l'ILEC dans le cadre de la consultation Gaymard.

Philips intervient sur un mode de persuasion pressante au sein de l'ILEC, ce qui donne, sur le refus de vente dans la lettre du 13 septembre 1994 de M.Robin à M.Gaymard, le texte suivant :

"[...] Les dernières modifications que nous souhaitons portent sur le déréférencement abusif et sur le refus de vente. Elles découlent de la notion de respect du contrat qui implique que les parties sont parfaitement libres, d'une part de contracter ou non, et d'autre part, de rompre, le cas échéant, une relation contractuelle établie. Encore doivent-elles respecter les termes du contrat souscrit et se soumettre à un formalisme minimum, ce qui est d'ailleurs conforme aux usages commerciaux.

[...] A propos du refus de vente, à l'article 36, second alinéa, c'est le même type de raisonnement qu'il convient d'appliquer. L'industriel qui ne veut pas vendre doit, dans le cas de relations existantes, respecter un préavis d'ordre public et motiver sa décision, notamment par référence à ses conditions générales de vente. Dans le cas d'une première transaction, bien entendu, il doit seulement motiver son choix. Un tel dispositif qui, par

rapport au texte actuel, revient pour l'essentiel à renverser la charge de la preuve, a pour avantage d'aligner l'un sur l'autre le régime juridique de l'achat et celui de la vente, ce qui correspond à l'équité et même au strict bon sens."

Ce texte, qui est l'aboutissement immédiat de l'intervention indirecte du GIBCD, ne satisfait pas ce dernier car il maintient une obligation de motivation du refus de vente, notamment par référence aux conditions générales de vente : le bilan immédiat n'est donc pas satisfaisant. De plus, l'impact à plus long terme de ce texte est faible sur le contenu des grandes lignes de la réforme du droit de la concurrence annoncées dans le cadre de la présentation du Plan PME à Bordeaux le 27 novembre, puisque le sujet du refus de vente n'y est pas traité.

Aussi, après le 27 novembre, le GIBCD estime stratégiquement nécessaire de parvenir à un texte commun d'accord avec l'ILEC sur le refus de vente dont la libéralisation n'est pas encore annoncée.

Le 5 décembre a lieu une réunion entre MM.de Gramont (délégué général) et Bing (juriste) pour l'ILEC et MM.de Malatinszky, Anus et Brossard (Philips, qui est GIBCD et ILEC) pour le GIBCD.

L'objet de la réunion organisée à l'initiative de M.Brossard (qui est prêt à faire jouer le poids de Philips : persuasion pressante, vu l'équilibre des forces) est de rapprocher au moins sur le point-clé du refus de vente les positions du GIBCD et de l'ILEC en vue d'une action commune, d'ici à la présentation d'un projet gouvernemental, qui viendrait compléter les annonces du Plan PME.

Lors de cette rencontre, M.de Gramont fait évoluer sans difficulté³⁰ sur le refus de vente la position de l'ILEC, telle que contenue dans la lettre du 13 septembre à M.Gaymard. Est affirmée la primauté de la liberté contractuelle. Il accepte de faire disparaître la restriction de conformité aux CGV, qui est remplacée par l'introduction de l'abus de dépendance économique.

³⁰ cette absence de difficulté s'explique par la situation de négociation, peut-être aussi par l'"indifférence" de sa part que revendique M.de Gramont sur le sujet du refus de vente. Cette indifférence montre *a contrario* bien la nécessité d'une divergence de représentation et d'un intérêt même intellectuel pour que se développe une interaction critique approfondie.

Le résultat est qu'à partir de cette réunion, sans toutefois consulter comme convenu le GIBCD sur les termes employés, l'ILEC, dans sa lettre du 13 décembre à M.Galland, prend position pour le refus de vente. Les principes mis en avant sont :

- *la liberté contractuelle* : "Nous sommes fondamentalement attachés à la liberté contractuelle qui implique la latitude de contracter ou de ne pas le faire, avec, en contrepartie, l'obligation de réparer le dommage éventuellement commis. Une entreprise ne peut être obligée de souscrire un contrat : le client ne peut être tenu d'acheter contre son gré et pas davantage, le fournisseur de vendre contre sa volonté."

- *le traitement similaire pour le refus de vente et le déréférencement* : "Le raisonnement juridique, le souci de l'équilibre des relations commerciales et la volonté affichée par le gouvernement de conforter la position relative du producteur, en supprimant les contraintes que la loi fait aujourd'hui encore, peser exclusivement sur lui, conduisent à l'idée que le régime du refus de vente et celui du déréférencement, relèvent du même dispositif. Ils doivent être ensemble autorisés, en application du principe de la liberté des parties au contrat."

- *l'abus de dépendance économique comme seule exception aux libertés de refus de vente et de déréférencement* : "La seule exception à cette règle simple qui vaut autorisation du refus de vente et du déréférencement, sous réserve du respect d'un formalisme élémentaire du droit commun des contrats, concerne l'abus de dépendance économique."

Sur les autres points, et par rapport au Plan PME, la position de l'ILEC est la même que celle de l'ANIA, notamment en ce qui concerne les pratiques tarifaires discriminatoires dont l'interdiction à l'article 36.1 devrait être maintenue.

Au bilan, immédiat, le GIBCD, par rapport à la lettre ILEC du 13 septembre, estime lors du Comité de Pilotage du 10 janvier 1996 qu'"il y a un progrès très sensible de l'ILEC, dans le sens annoncé par la rencontre GIBCD/ILEC du 5 décembre", même si ce texte ne vaut pas la libéralisation complète du refus de vente.

Reste, comme on l'évoquera déjà dans ce chapitre et comme on le verra dans l'optique du chapitre 7, qu'à plus long terme l'impact de cette lettre - donc l'influence du GIBCD - est faible puisque le projet de loi adopté en Conseil des ministres le 26 février 1995 prévoit essentiellement sur le refus de vente un renversement de la charge de la preuve.

C) La pression persuasive ou persuasion pressante du GIBCD sur la CGPME, avant l'adoption du projet de loi en Conseil des ministres en février 1996 :

Les deux expressions "pression persuasive" et "persuasion pressante" sont employées alternativement et indifféremment car dans ce cas il est difficile de donner le trait dominant, de la persuasion ou de la pression, de l'intervention du GIBCD auprès de la CGPME - et en même temps il est intéressant de montrer cette ambiguïté.

C1) Les conditions préalables à la pression persuasive du GIBCD sur la CGPME :

Depuis la réunion de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME de juin 1995, les conditions de la relation entre le GIBCD et la CGPME ont changé, contribuant au caractère émergent de la stratégie du GIBCD. Prenant le contrepied de la position adoptée par sa Commission Juridique, M.Rebuffel, Président de la CGPME, demande à partir de l'été 1995 des dispositions supplémentaires de réglementation des relations fournisseurs-distributeurs³¹.

De plus, le 29 janvier 1996, le GIBCD apprend - ce qui lui est confirmé le 30 par le CNPF, puis par le Ministère de l'Industrie - que M.Rebuffel est intervenu dimanche 28, après la réunion interministérielle du vendredi 26 au soir, et a obtenu la suppression de la libéralisation du refus de vente qui avait été décidée en interministériel.

Pour le GIBCD, la prise de position de la CGPME constitue plus que jamais un enjeu stratégique important, vue l'importance politique croissante de cette Confédération et de son Président.

De plus, le sujet discuté est également fondamental pour le GIBCD puisqu'il constitue l'élément fondamental de sa demande.

Enfin, le GIBCD est pris dans un dilemme : d'un côté, il ne peut soutenir le texte gouvernemental qui ne libéralise pas (même sur le refus de vente) le titre IV de l'ordonnance de 1986 ; d'un autre côté, s'il critique le texte gouvernemental, le GIBCD risque - c'est ainsi qu'il perçoit la situation - d'alimenter les risques de dérive parlementaire.

³¹ voir le chapitre suivant pour l'exposé détaillé des demandes de M.Rebuffel, qui annulent d'un coup l'impact local et immédiat du "travail" de persuasion du GIBCD auprès de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME.

C'est pourquoi une nouvelle prise de position de la CGPME, favorable à la libéralisation du refus de vente permettrait au GIBCD d'être satisfait sur l'élément fondamental de sa demande, et de pouvoir appuyer l'ensemble du projet de loi gouvernemental contre tout risque de dérive vers un texte plus réglementariste. D'où la décision du GIBCD d'intervenir auprès de la CGPME, pour obtenir cette prise de position (qui est l'objectif immédiat du programme d'action, du sous-processus de décision ainsi initié par le GIBCD).

Par rapport à la période antérieure à l'été 1995, il n'y a plus perception par le GIBCD d'une possibilité de réconciliation des points de vue. D'où la décision du GIBCD, de plus motivée par l'urgence (puisque l'avant-projet de loi a été transmis au Conseil d'Etat le 31 janvier et le projet de loi doit être adopté en Conseil des ministres le 28 février), d'essayer d'exercer une pression sur la CGPME *via* les Fédérations adhérant au GIBCD et cotisant à la CGPME.

Cette dimension de pression n'est pas pure, il est décidé qu'elle s'accompagne d'une dimension persuasive, de légitimation pour plusieurs raisons : il n'est pas certain pour le GIBCD que la pression des fédérations soit suffisante pour impressionner M.Rebuffel ; de plus, celui-ci est une personnalité importante et une pression brutale, sans possibilité de "sauver la face", peut entraîner une réponse de rejet sur ce dossier ou d'autres à venir (le GIBCD, ou plutôt ses fédérations adhérentes restent donc dépendantes) ; enfin, le GIBCD dispose comme argument de persuasion important selon lui de l'historique de ses relations avec les organes internes de la CGPME (le GIBCD utilise, capitalise là sur les résultats passés favorables de sous-processus de décision antérieurs).

C2) L'exercice par le GIBCD du mélange de persuasion et de pression sur la CGPME:

Le 7 février 1996, les Présidents de la Fédération des Industries Electriques et Electroniques, de la Fédération des Industries Mécaniques et de l'Union des Industries Textiles adressent à M.Rebuffel une lettre de pression persuasive ou de persuasion pressante (la dimension de pression apparaît dans les passages en italique, celle de persuasion dans les passages soulignés) :

"Monsieur le Président,

Nos fédérations qui jouent un rôle actif au sein du Groupement des Industries de Biens de Consommation Durables ont eu connaissance d'interventions qui proviendraient de votre Confédération concernant une demande expresse de maintenir l'interdiction du refus de

vente dans le projet de loi qui doit être examiné dans les prochains jours par le Conseil des Ministres.

Il nous semble qu'il s'agit d'un malentendu compte tenu du travail qui avait été fait en commun avec votre Confédération, et notamment avec l'UNPMI et votre Commission juridique et fiscale qui reconnaissent que l'interdiction du refus de vente restreignait les marges d'initiative positive des entreprises industrielles en leur interdisant de choisir librement leurs partenaires, et de privilégier ainsi la qualité.

Etant donné le délai très court avant l'adoption de ce projet définitif, nous souhaiterions, afin de dissiper toute équivoque, que vous nous confirmiez que vous êtes comme nous en faveur de la suppression de l'interdiction du refus de vente sans limitations qui en diminueraient la portée. Nous sommes convenus de la considérer comme fondamentale à la construction d'un partenariat entre l'industrie et le commerce, et nécessaire à la renaissance d'une offre de services au travers du commerce spécialisé, auquel nous sommes très attachés.

En espérant une réponse rapide de votre part afin d'éviter toute confusion préjudiciable aux bonnes relations que nous avons toujours entretenues avec votre Confédération, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de nos sentiments distingués."

Le 12 février, lors de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME, M.Barbey, secrétaire général de la CGPME, qui exceptionnellement participe à cette Commission, rédige avec Mme Vilmart, qui était intervenue lors des travaux antérieurs³², un texte de compromis de l'article 36.2, qui satisfasse et la CGPME et le GIBCD. Cette rédaction donne lieu à une interaction - sur laquelle nous ne disposons pas de détails -, qui aboutit au texte suivant de nouvel article 36.2 :

"2. [Engage la responsabilité] le fait d'empêcher l'accès au marché d'un acheteur PME en situation de dépendance économique et qui ne dispose pas de solution équivalente, en refusant de satisfaire à sa demande, dès lors que celle-ci ne présente pas de caractère anormal, qu'elle est faite de bonne foi et que les conditions qui lui sont imposées ne sont pas justifiées au regard de l'article 10 et que la demande est conforme aux conditions générales de vente du producteur ;

³² c'est la CGPME qui contacte Mme Vilmart, suite à la pression exercée indirectement par le GIBCD. Ce n'est pas le GIBCD qui a l'initiative de cette présence de Mme Vilmart : reste que celle-ci connaît et partage complètement la position du GIBCD, qui est la sienne.

La demande d'un acheteur est présumée présenter un caractère anormal au sens de l'alinéa précédent lorsqu'il est établi que cet acheteur procède à l'une ou l'autre des pratiques déloyales visées par les articles 32 à 37 du présent titre."

Via Mme Vilmart qui à partir du 13 février le représente dans la négociation, une interaction critique s'engage entre le GIBCD et la CGPME. Après avoir consulté ses juristes et avant validation par ses mandants, le GIBCD suggère d'améliorer le texte sur des points techniques, en essayant de persuader la CGPME de l'adéquation entre son discours souhaité, sa représentation sur la protection des PME (que le GIBCD ne "travaille" pas : le fax adressé à Mme Vilmart dit que le texte ainsi modifié par le GIBCD "devrait obtenir l'assentiment de la CGPME") et le texte proposé par le GIBCD (qui anticipe sur l'interprétation du texte de compromis par les tierces personnes destinataires, depuis Matignon et le Conseil d'Etat dans l'immédiat jusqu'aux tribunaux plus tard, et qui évalue si cette interprétation est compatible avec sa représentation de ses intérêts et sa demande). Ainsi, le GIBCD demande de :

"1. bien marquer le renversement de la charge de la preuve dans un article 36.2 qui continue à être rédigé comme "engageant la responsabilité du fournisseur de refuser de satisfaire la demande..."".

2. supprimer la référence dans cet article aux PME, car l'introduction de cette notion, mal définie juridiquement, pourrait entraîner une non-validation de l'amendement par le Conseil d'Etat.

La périphrase de l'"acheteur en situation de dépendance économique et qui ne dispose pas de solution équivalente" renvoie bien, en l'état actuel de la jurisprudence, donc en des termes juridiques, aux PME : l'objectif de l'article est donc atteint sans la menace d'une non-validation par le Conseil d'Etat."

C3) Le résultat immédiat : le texte commun CGPME-GIBCD sur le refus de vente, transmis à Matignon et au Conseil d'Etat :

La CGPME accepte dans l'après-midi du 13 février les modifications suggérées par le GIBCD³³, ce qui donne le texte d'accord suivant entre la CGPME et le GIBCD sur le refus de vente :

"2. [Engage la responsabilité] le fait d'empêcher l'accès au marché d'un acheteur en situation de dépendance économique et qui ne dispose pas de solution équivalente, en

³³ nous ne disposons pas du détail des interactions auxquelles la rédaction de ce texte a pu donner lieu.

refusant de satisfaire à sa demande, dès lors que cet acheteur établit que la demande ne présente pas de caractère anormal, qu'elle est faite de bonne foi et que les conditions qui lui sont imposées ne sont pas justifiées au regard de l'article 10 et que la demande est conforme aux conditions générales de vente du producteur ;

La demande d'un acheteur est présumée présenter un caractère anormal au sens de l'alinéa précédent lorsqu'il est établi que cet acheteur procède à l'une ou l'autre des pratiques déloyales visées par les articles 32 à 37 du présent titre."

La CGPME inscrit cette nouvelle rédaction de l'article 36.2 dans la lettre du 13 février de M.Rebuffel à M.Juppé demandant au gouvernement d'effectuer une saisine rectificative du Conseil d'Etat, afin d'intégrer cette modification dans le texte examiné par le Conseil d'Etat :

"Monsieur le Premier Ministre,

Nous avons bien noté l'intention du Gouvernement de supprimer l'interdiction du refus de vente dans le futur projet de loi sur la concurrence, tout en préservant l'accès au marché des petites et moyennes entreprises, comme nous l'avons demandé par notre lettre du 18 janvier.

Toutefois, il nous est apparu que la rédaction de l'article 4/2 actuellement soumis à l'examen du Conseil d'Etat pouvait être améliorée.

C'est pourquoi j'ai l'honneur de vous soumettre un projet de rédaction qui a recueilli l'accord de toutes nos instances. Nous l'avons communiqué au Groupement des Industries de Biens de Consommation Durables et le texte ci-dessous représente l'accord commun de la CGPME et du GIBCD.

[rédaction commune]

Etant donné l'importance de cet accord qui ne manquera pas, je l'espère, de recueillir votre approbation, je vous serais très reconnaissant de bien vouloir établir une saisine rectificative du Conseil d'Etat sur cet article 4/2 et je vous en remercie par avance.

Me réjouissant d'avoir ainsi pu apporter aux côtés du GIBCD une conclusion heureuse au dernier problème qui restait en suspens au sujet de la suppression de l'interdiction du refus de vente,

Je vous prie de croire, Monsieur le Premier Ministre, en l'assurance de ma haute considération.

Fidèlement, Lucien Rebuffel."

La CGPME inscrit également cette nouvelle rédaction dans la lettre du 13 février de M.Rebuffel aux Présidents des Fédérations (Mécanique, Textile, Electrique-

Electronique) qui lui avaient demandé des précisions sur la position de la CGPME concernant le refus de vente³⁴ :

"Monsieur le Président,

Vous m'avez écrit une lettre, en date du 7 février, en vous référant au GIBCD dont vous êtes membres, me faisant savoir que vous avez eu connaissance d'interventions qui proviendraient de la CCGPME concernant une demande expresse du maintien de l'interdiction du refus de vente dans le projet de loi sur la concurrence.

J'oppose le démenti le plus formel à ce type d'affirmation formulée au conditionnel et je vous propose une rencontre physique avec les auteurs de ces affirmations.

Je pense qu'il ne serait pas convenable que j'affirme plus avant ma loyauté vis-à-vis de vous dans cette affaire étant donné nos liens et le respect mutuel que nous nous devons.

Quant au fond, je vous confirme bien volontiers mon accord sur le principe de la levée de l'interdiction du refus de vente. J'ai d'ailleurs agi dans ce sens aux niveaux convenables de ma compétence.

Mais, compte tenu des intérêts en cause, et notamment de ceux que nous avons en commun la charge impérative de soutenir, non seulement dans l'Industrie mais aussi dans le Commerce, il m'a semblé que nous étions tenus de compléter cet accord de principe par une précision pour protéger l'accès au marché des petites et moyennes entreprises dont vous avez le souci autant que nous.

Le texte que nous avons établi pour assurer cette protection, et qui remplacerait l'article 4/2 qui a été transmis au Conseil d'Etat, a été formulé à la suite d'une réflexion approfondie de notre Commission Juridique et Fiscale qui s'est réunie hier en présence de M.de Montaudier, Juriste de la Fédération de la Mécanique, et de Maître Vilmart.

Celle-ci ayant transmis ce projet au GIBCD, nous avons bien noté en retour son accord sur ce texte, sous réserve de deux amendements. Nous les acceptons.

Voici donc ci-dessous le texte de l'article 4/2 que nous allons proposer au Premier Ministre., en faisant état de l'accord du GIBCD, pour qu'il soit substitué au texte de l'article 4/2 actuellement soumis au Conseil d'Etat.

Nous demanderons au Gouvernement de faire une saisine rectificative du Conseil d'Etat avant que ce dernier ne rende son avis pour le Conseil des Ministres du 28 février :

[rédaction commune]

Je suis heureux de ce dénouement qui marque notre accord pour la défense de l'intérêt général sur ce point qui était le dernier en suspens à propos du refus de vente.

³⁴ ci-après, lettre du 13 février de M.Rebuffel à M.Desgeorges, Président de la FIEE.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Président, l'assurance de mes sentiments les plus distingués.

Lucien Rebuffel."

Le GIBCD est relativement satisfait de ce résultat immédiat, puisque le refus de vente n'est plus interdit avec renversement de la charge de la preuve qu'à l'encontre de PME bien définies juridiquement et loyales dans leur comportement, et note lors de son Comité de Pilotage du 20 février 1996 qu'"avec ce nouveau texte sur le refus de vente, s'il est effectivement retenu par le gouvernement, le GIBCD peut envisager de soutenir le projet gouvernemental contre le risque de sortie d'un texte plus réglementariste après le passage au Parlement."

Signalons déjà que l'impact à terme de ce texte commun, qui reste lettre morte, est nul.

D) Les relations entre le GIBCD et le CNPF :

Nous voyons d'abord comment le GIBCD a essayé d'influencer le contenu de cette prise de position officielle du CNPF.

Nous étudions d'abord le discours tenu indirectement, *via* ses adhérents, par le GIBCD dans le cadre des réunions préparatoires de la Commission de la concurrence du CNPF, créée en février 1995 et présidée par M.Mercier.

Nous nous intéressons ensuite à la formation par le GIBCD, par l'intermédiaire de M.Mercier, de la représentation de M.Kessler, Vice-Président du CNPF, sur le sujet de la réforme du droit de la concurrence, avant qu'il ne rencontre le 12 septembre 1995 M.Gaymard, ministre délégué aux Finances, pour lui exposer oralement la position du CNPF : il s'agit alors par la voie persuasive, sous la forme d'une interaction lâche, d'influencer le sous-processus de décision qui aboutit au discours de M.Kessler à M.Gaymard - discours censé préfigurer la prise de position officielle écrite du CNPF sur la réforme du droit de la concurrence.

Enfin, nous analysons ensuite le travail de persuasion pressante exercé par le GIBCD sur M.Creyssel, Directeur Général des Affaires Economiques du CNPF, au moment de la rédaction finale du document donnant la position du CNPF sur la réforme de l'ordonnance de 1986.

Ensuite, nous nous intéressons au "travail" de persuasion exercé par le GIBCD sur le CNPF, afin qu'il réaffirme et appuie sa position : une première fois sur M.Creyssel, après

l'annonce du Plan PME ; puis sur M.Mercier, juste avant la Commission Mixte Paritaire de juin 1996.

D1) Les interventions du GIBCD auprès du CNPF, afin d'influencer le contenu de sa prise de position officielle sur la réforme du droit de la concurrence :

1) La relation du GIBCD avec les organisations professionnelles au sein de la Commission de la concurrence du CNPF :

Créée en février 1995, la Commission de la concurrence du CNPF, présidée par M.Mercier (par ailleurs Président de la Radiotechnique, du Groupe Philips), se réunit pour la première fois le 16 mars 1995, avec pour but de réunir les différentes professions pour faire le point sur l'application de l'ordonnance de 1986 et rechercher des points d'accords sur des modifications qui pourraient être apportées à ce texte après les élections présidentielles.

Le GIBCD, afin stratégiquement de ne pas être prisonnier de la discussion entre des acteurs différents qui selon lui débouchera au mieux sur un compromis à cause des forces en présence, n'assiste pas en tant que tel aux réunions de la Commission mais est pour chacune d'elles représenté au moins par M.Anus (délégué général du SIMAVELEC) ou M.Ricatte (juriste de la FIEE).

Dans ce cadre, le GIBCD, indirectement, donne et répète sa position mais il n'y a pas réellement lors des réunions du CNPF interaction critique approfondie avec les autres organisations professionnelles, du fait de : d'une part, l'absence de temps disponible pour prolonger le débat alors que de nombreux fédérations et syndicats professionnels sont présents ; d'autre part, la plupart des fédérations et syndicats professionnels importants présents au CNPF ont une position bien arrêtée (notons que la CGPME n'est en tant que telle pas présente au CNPF).

Le résultat final lors de la réunion du 16 octobre 1995 est d'ailleurs que, hormis sur le refus de vente sur lequel il y a à peu près unanimité - mais à partir de représentations divergentes (nécessité absolue pour les adhérents du GIBCD, non-problème pour les autres) -, on retrouve la division entre d'une part les adhérents ou sympathisants du "bloc GIBCD", qui veut la substitution de la sanction des abus de dépendance économique aux interdictions existantes du titre IV, et d'autre part la tendance ANIA-ILEC qui demande

l'ajout de cette sanction des abus de dépendance économique aux 'interdictions existantes qui doivent être maintenues : le discours persuasif du GIBCD est donc présent mais n'entraîne pas de changement de position au niveau des organisations simples en présence.

2) La formation indirecte de la représentation de M.Kessler, Vice-Président du CNPF, sur le sujet :

2a) Les conditions de la relation :

Le 7 septembre 1995, M.Anus (délégué général du SIMAVELEC) déjeûne avec M.Mercier, Président de la Commission de la concurrence du CNPF et également Président de la Radiotechnique (qui fait partie de Philips).

M.Mercier fait part à M.Anus de la prochaine rencontre entre M.Gaymard et M.Kessler, Vice-Président du CNPF, au cours de laquelle celui-ci présentera oralement la position du CNPF, qui prendra par la suite précisément position officielle par écrit. Comme M.Kessler découvre (est ignorant sur) le sujet et qu'il dispose de peu de temps, M.Mercier demande à M.Anus que le GIBCD prépare un argumentaire très simple.

Pour le GIBCD, cette possibilité d'influence sur la représentation de M.Kessler est stratégiquement importante, avant que celui-ci ne présente la position du CNPF. De plus, le GIBCD perçoit bien la nécessité de faire emprunter à son argumentaire une forme simple, vu le peu de temps dont dispose M.Kessler.

2b) Le fond et la forme du discours du GIBCD :

Le 11 septembre, M.Anus adresse comme convenu à M.Mercier un courrier exposant les griefs à l'encontre de l'ordonnance de 1986 et la rédaction souhaitable proposée.

Ce courrier est une illustration de l'importance de la clarté du discours pour sa compréhension par l'auditoire, surtout lorsque celui-ci est "ignorant" sur le sujet et dispose de peu de temps pour le découvrir : la forme choisie par le GIBCD respecte bien les conditions perçues par lui de cette relation.

La disposition en colonnes permet de bien mettre en regard les griefs et les recommandations. De même, à des fins pédagogiques et persuasives, les griefs à l'encontre des articles du titre IV sont rédigés d'une manière très simple (sur insistance de M.Anus), qui donne une évidence aux arguments avancés et qui occulte toutes les ramifications de raisonnement possibles et activées dans les interactions antérieures sur ce sujet complexe³⁵.

³⁵ en page suivante est donnée comme illustration de l'ensemble du courrier la page consacrée à l'article 36 relatif aux refus de vente et pratiques discriminatoires.

ARTICLE 36 : relatif aux refus de vente et pratiques discriminatoires

GRIEFS :

-> Le refus de vente n'est autorisé que dans des cas limités, et l'industriel doit se justifier.

-> Les discriminations tarifaires doivent être justifiées par des "contreparties réelles", expression que la DGCCRF interprète strictement, au détriment des remises qualitatives.

-> Economiquement, l'industriel ne peut choisir ses partenaires, ni librement utiliser des incitations financières pour influencer la commercialisation de ses produits.

RECOMMANDATION :

-> Libérer le refus de vente et les pratiques tarifaires discriminatoires, sauf abus de dépendance économique (critère-limite juridiquement bien défini, utilisé dans les législations des pays voisins).

REDACTION PROPOSEE :

(Les changements, ajouts ou retraits, sont en gras)

"Art.36 - Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, **quand il constitue un abus de dépendance économique**, par tout producteur, commerçant, industriel, artisan ou prestataire de service :

1. de pratiquer à l'égard d'un partenaire économique, ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires *[la suite est supprimée]*
2. de refuser de satisfaire aux demandes acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de service *[la suite est supprimée]*
3. inchangé.

Le reste de l'article 36 est inchangé.

2c) Le bilan immédiat de ce travail d'influence du GIBCD :

L'objectif immédiat du GIBCD est atteint, puisque M.Mercier rapporte que M.Kessler a bien compris la position du GIBCD et a le 12 défendu cette position auprès de M.Gaymard.

3) L'exercice par le GIBCD d'une persuasion pressante, lors la rédaction finale de la prise de position officielle du CNPF :

3a) Les conditions de l'intervention du GIBCD :

La rédaction de la prise de position que le CNPF entend adresser à M.Gaymard constitue un enjeu important pour le GIBCD, qui veut que prévale l'inscription de ses recommandations.

Le 24 octobre 1995, M.Creyssel, Directeur Général des Affaires Economiques, adresse pour observation à M.de Malatinszky un projet de prise de position du CNPF sur la réforme du droit de la concurrence. "Ce document s'efforce de mettre l'accent sur les points de convergence, sans toutefois masquer qu'il existe des divergences sur certains aspects de la réforme."

- Dans ses "préliminaires essentiels", le CNPF souligne : qu'il faut "maintenir les acquis de l'ordonnance de 1986", qui "a marqué une étape importante dans la voie du libéralisme et de la dépenalisation du droit de la concurrence", que "toute tentative de revenir à un régime administré des prix, quelle que soit la forme qu'il pourrait revêtir, doit donc être écartée, de même que toute entrave à la liberté de négociation contractuelle" ; qu'il "ne [faut] pas mettre le droit français en porte-à-faux avec le droit communautaire et les droits étrangers" ; qu'il "ne [faut] pas réformer le fond du droit sans améliorer les procédures".

- Puis, le CNPF formule des "observations sur les orientations de la réforme", autour des trois thèmes suivants, dans cet ordre : les distorsions de concurrence (concurrence public/privé, paracommercialisme) ; les pratiques relevant du titre IV de l'ordonnance de 1986 ; l'effectivité du droit. Dans la partie consacrée aux pratiques relevant du titre IV, sont exprimés les points suivants, dans cet ordre :

* après avoir rappelé en tête que "le rapport Villain a très clairement posé les problèmes soulevés par le titre IV de l'ordonnance de 1986", le texte aborde immédiatement les thèmes de la facturation, la revente à perte et les prix abusivement bas en soulignant qu'"il est indéniable, en effet, que des dispositions relatives à la facturation (article 31) et

à la revente à perte (article 32) ont soulevé et continuent de soulever des difficultés d'interprétation et d'application et qu'il convient donc de chercher à améliorer le droit sur ce point.

Toutefois, il est important de souligner que l'idée selon laquelle il est anormal ou abusif de revendre un produit à perte pour induire en erreur un consommateur sur le niveau général des prix d'un établissement est généralement partagée et qu'il existe un accord pour que de telles pratiques soient sanctionnées.

Mais il ne se dégage pas de solution majoritaire sur la méthode à retenir. [...]"

* le texte aborde ensuite la question du refus de vente : "En ce qui concerne l'article 36 de l'ordonnance, une majorité se dégage pour remettre en cause cette interdiction, certains estimant ce pendant que cette suppression est le corollaire nécessaire de la suppression de l'interdiction de la revente à perte" [c'est la position du Conseil National du Commerce].

* puis le texte traite de la rupture des relations contractuelles ou de l'obtention de conditions non conformes aux usages commerciaux loyaux sous la menace de cette rupture, en avançant qu'"il est souhaitable que puissent être sanctionnés les comportements déloyaux afin de ne pas abandonner tout garde fou contre les excès auxquels peuvent donner lieu des rapports de force trop déséquilibrés."

* enfin est abordée la question du choix du critère de l'abus de dépendance économique : "La question de savoir si cet abus doit être qualifié par référence à une situation de dépendance économique est plus complexe. En effet, la référence à la notion d'abus de dépendance économique ne serait acceptable qu'à la condition d'être clairement définie, à partir notamment des décisions rendues par le Conseil de la concurrence. A défaut d'une telle définition, cette disposition ne serait pas opérationnelle pour les juges et ne permettrait pas d'atteindre l'objectif fixé."

Le GIBCD trouve ce projet très mauvais par rapport à ses objectifs (libéralisation du droit, choix de l'abus de dépendance économique comme critère de partage entre pratiques licites et illicites) et l'interprète, vu son contenu, comme un texte d'inspiration ANIA (avec laquelle Mme Simon, Directeur Juridique du CNPF, auteur du texte selon le GIBCD, avait soutenu le projet DGCCRF durant l'été 1993).

Le GIBCD - mais c'est aussi le cas de l'ANIA, de l'ILEC et du Conseil National du Commerce - peut et décide d'exercer une persuasion pressante sur les autorités du CNPF (c'est à elles que s'adresse directement le GIBCD), puisqu'il peut bloquer *via* ses fédérations et syndicats adhérents et membres du CNPF la sortie d'un texte -

nécessairement commun - du CNPF (ce qui gênerait tout de même aussi le GIBCD, dont la capacité de pression est ainsi limitée, de même que l'ANIA et l'ILEC).

3b) Le discours tenu par le GIBCD :

Dans son fax du 25 octobre 1995 adressé à M.Creysse et Mme Simon, M.de Malatinszky utilise comme arguments les résultats satisfaisants pour lui de sous-processus de décision antérieurs (réunion CNPF du 16 octobre, contenu de la lettre du GFI à M.Juppé) pour faire blocage au projet de texte du CNPF :

"Le GIBCD et ses mandants ne se retrouvent pas dans votre rédaction datée du 24 octobre. Nous pensons que, mis à part l'ANIA, plusieurs autres participants à la réunion du CNPF du 16 octobre ne peuvent qu'avoir une réaction similaire à la nôtre. En tout état de cause, ce texte ne peut nous convenir : il dessert gravement la cause de l'industrie. La lettre nécessairement consensuelle du GFI à M.Juppé va bien au-delà. Nous vous adresserons jeudi 26 octobre un contre-projet qui sera pour nous une position minimaliste."

Le but de la lettre du 26 octobre - obtenir un nouveau texte du projet de prise de position du CNPF - apparaît bien dans sa critique de certaines propositions énoncées dans le projet du 24 octobre. Cette critique de la part du GIBCD passe par l'utilisation comme arguments d'autorité des enseignements du rapport Villain (passages en italique : le GIBCD utilise à nouveau le résultat favorable d'un sous-processus de décision antérieur pour essayer d'en prolonger l'impact), ainsi que par le rejet d'aspects apparemment formels (d'ordonnancement, de disposition) de ce projet mais qui donnent une plus ou moins grande visibilité et lisibilité à tel énoncé de demande de modification de l'ordonnance de 1986 :

" Ce projet ne saurait nous satisfaire car il insiste surtout, dans ses propositions, sur les problèmes d'interdiction de revente à perte, d'interdiction des prix anormalement bas et encore d'interdiction des déréférencements abusifs. Comment demander à la fois un mouvement dans la "voie du libéralisme" (voir les préliminaires du projet, paragraphe I.1.) et en même temps renforcer la dimension de l'interdiction dans le titre IV, dont tous les observateurs s'accordent à dire qu'il est un corps étranger à l'esprit libéral de l'ordonnance et qu'il est une exception française?

La suppression de l'interdiction du refus de vente est brièvement évoquée ; la libéralisation de l'article 36.1 sur les discriminations tarifaires n'est pas demandée ; le critère d'abus de dépendance économique est mis à l'écart car considéré comme non opérationnel devant les

tribunaux : nous ne partageons pas du tout cette opinion, de même que d'autres acteurs économiques, et de même que M. Villain qui en fait le garde-fou des pratiques relevant du titre IV. Il s'agit d'une notion définie par l'article 8, précisée par la jurisprudence et qui ne demande qu'à se substituer, moyennant la suppression de la référence au marché, aux dispositions actuelles de l'article 36 pour viser les pratiques abusives dans les relations bilatérales.

Ce projet, à ce stade de la rédaction, va à l'encontre des propres objectifs qu'il affiche et de la solution préférée par M. Villain. Le maintien de l'article 36.1 va en sens inverse de la liberté, proclamée, de négociation contractuelle. L'ajout de nouvelles interdictions sans une révision de fond du titre IV non seulement conserve mais accroît la spécificité du droit français, dont M. Villain dans son rapport a montré le "pointillisme".

Conformément à l'objet de la consultation de M. Gaymard, la réponse du CNPF devrait traiter en premier lieu (en II.1.) le sujet des dispositions relatives aux "pratiques relevant du titre IV de l'ordonnance de 1986". Concernant ce sujet, le GIBCD estime nécessaire que les points suivants figurent, selon l'ordre de préoccupation ci-après, dans la prise de position du CNPF :

1. l'interdiction du refus de vente doit être supprimée : cette liberté de contracter est la condition évidente, et normale dans le jeu de la concurrence, pour que les industriels puissent développer leurs stratégies avec des partenaires librement choisis.
2. seuls les refus de vente ou d'achat constituant un abus de dépendance économique doivent être sanctionnés : sont ainsi visés les déréférencements abusifs.
3. seuls les discriminations tarifaires constituant un abus de dépendance économique doivent être sanctionnées : nous rejoindrons ainsi les dispositions des pays voisins, bien moins contraignantes pour la négociation contractuelle et la capacité de différenciation des entreprises industrielles.
4. une clarification de l'article 31 est nécessaire, qui passe par la mention sur facture des seules remises de "droit acquis" : sera ainsi supprimée l'insécurité juridique générée par la rédaction actuelle.
5. la logique comptable de la réglementation actuelle de la revente à perte a fait les preuves de son inefficacité : il est souhaitable de lui substituer une caractérisation des prix qui, de façon manifeste, sont anormalement bas. "

L'intérêt du GIBCD à ce que le CNPF prenne position - ce qui apparaît comme une limite à sa possibilité de blocage - et le souci de manifester, en parallèle des critiques, cette volonté d'aboutir à un accord apparaissent dans la conclusion de la lettre :

"Nous vous avons fait part de nos préoccupations essentielles. Nous sommes attachés à la définition d'un consensus, comme nous l'avons fait dans la lettre du GFI à M.Juppé, dont vous avez eu connaissance."

3c) Le bilan immédiat :

Le bilan immédiat - nous allons voir après l'impact à plus long terme - de ce travail de persuasion pressante est positif pour le GIBCD qui, lors du Comité de Pilotage du 20 novembre, parle de "position [...] tranchée, très satisfaisante, car elle retient des thèmes et propositions essentiels pour nous".

De fait, le texte final (15 novembre) donnant la "position du CNPF sur la réforme de l'ordonnance de 1986" est un texte de compromis qui reprend sur le fond les demandes essentielles du GIBCD et modifie - en partie par rapport aux critiques du GIBCD - l'ordonnement des demandes :

- les "préliminaires essentiels", qui en tant que tels satisfaisaient le GIBCD, ne sont pas modifiés.
- l'ordre des "observations sur les orientations de la réforme" est modifié : la section sur "les pratiques relevant du titre IV" figure en première position.
- sur les pratiques relevant du titre IV, il est rapporté que "l'ensemble des fédérations professionnelles se prononce pour une révision de ce titre IV, les modifications proposées étant plus ou moins substantielles selon les secteurs concernés. Toutefois, il est possible de dégager quelques grandes orientations sur les points suivants :"

* la "prévention et la sanction des comportements constitutifs d'abus" est traitée en première, avec d'abord le problème de la rupture abusive et brutale des relations contractuelles. Est ensuite demandée, toujours dans cette rubrique, la modification de l'article 36 "d'une part, pour centrer son application sur les seuls abus et d'autre part, pour illustrer les pratiques susceptibles d'engager la responsabilité de leurs auteurs sur cette base nouvelle". A ce sujet, concernant le critère d'abus de dépendance économique, la rédaction du CNPF, tout en marquant des doutes, est plus positive : "La question se pose alors de savoir s'il faut se référer à la seule notion d'abus de droit ou à celle d'abus de dépendance économique [...], notion plus complexe qui devrait être définie de la manière la plus précise possible afin d'être opérationnelle pour les juges moins habitués en première instance à manier ce concept que le Conseil de la Concurrence. Il faudrait si cette solution était retenue, s'appuyer sur les critères retenus par le Conseil de la concurrence et confirmés par la Cour d'appel et la Cour de cassation."

* viennent ensuite deux rubriques consacrées à "la facturation" et à "la revente à perte et les prix anormalement bas".

* l'avant-dernière rubrique - c'est une mauvaise place mais la rubrique n'existait pas auparavant - est consacrée au refus de vente : il est écrit que "l'interdiction du refus de vente n'a plus de raison d'être en tant que telle. Cette pratique ne devrait plus pouvoir être sanctionnée qu'en cas d'abus ou de non respect d'un délai de préavis en cas de relations contractuelles préexistantes."

* la dernière rubrique de cette section - même remarque - est consacrée aux pratiques tarifaires discriminatoires : "le maintien de l'interdiction per se n'a plus de raison d'être, sous réserve de l'abus de droit ou de dépendance économique."

D2) Le travail de persuasion exercé par le GIBCD pour que le CNPF appuie sa position :

De façon imprévue par lui - en cela on peut parler de stratégie émergente -, le GIBCD effectue à deux reprises un travail de persuasion auprès du CNPF, afin que celui-ci appuie sa position du 15 novembre et en prolonge l'impact.

1) Une première intervention après la présentation du Plan PME, en novembre 1995 :

Suite à la présentation du Plan PME à Bordeaux le 27 novembre et à l'annonce dans ce cadre des grandes lignes de la réforme du droit de la concurrence, le communiqué de presse du CNPF du même jour «prend acte avec satisfaction du projet de réforme du droit de la concurrence qui constitue un ensemble équilibré, notamment en ce qui concerne les nouvelles règles relatives aux distorsions de concurrence».

Pour M.de Malatinszky, ce communiqué "semble ne pas pleinement restituer la prise de position du 15 novembre", qui du point de vue du GIBCD - c'est une surprise - semble rester lettre morte. L'enjeu stratégique est important pour le GIBCD mais il ne dispose plus de moyen de pression (c'était la capacité, limitée, de blocage) sur le CNPF. Aussi le GIBCD décide-t-il d'adresser une lettre, suivant une modalité persuasive, à M.Creyssel, Directeur Général des Affaires Economiques, pour que le CNPF appuie sa position auprès du gouvernement.

Dans la lettre du 28 novembre adressée à M.Creyssel, afin de persuader le CNPF de "pousser" sa prise de position en faveur d'une libéralisation de certaines dispositions de

l'ordonnance de 1986, alternent de façon complémentaire - qui montre la proximité de discours entre le GIBCD et le CNPF - des arguments du GIBCD et des références à la prise de position du CNPF du 15 novembre (en italique). D'un point de vue rationnel, ce rappel de l'issue favorable du sous-processus de décision qui a abouti le 15 novembre à la prise de position du GIBCD participe d'un travail de persuasion du bien-fondé de la nouvelle demande du GIBCD : que le CNPF appuie sa prise de position ; ce rappel est aussi stratégiquement, mais sans aucun moyen de pression, une façon d'essayer de lier le CNPF à son engagement écrit antérieur :

"[...] Les propositions actuelles du gouvernement visent certaines pratiques d'exploitation abusive de situations de dépendance économique : prime de référencement sans contrepartie d'achat, menace de déréférencement brutal ou rupture brutale sans motif légitime des relations commerciales.

Ce volet de protection contre les abus de dépendance économique ne peut que recueillir notre assentiment, mais il ne représente qu'une partie de la réforme nécessaire, l'autre plus positive étant constituée par la libération des initiatives, *comme d'ailleurs vous l'avez souligné dans votre prise de position :*

- *"l'interdiction du refus de vente n'a plus de raison d'être en tant que telle",*

- *concernant les pratiques discriminatoires, "le maintien de l'interdiction per se n'a plus de raison d'être, sous réserve de l'abus de droit ou de l'abus de dépendance économique".*

Le projet de réforme de l'ordonnance de 1986 est donc à l'heure actuelle *en net retrait par rapport à la prise de position du CNPF que nous soutenons dans son intégralité.*

Le risque est élevé qu'une fois de plus on ajoute des réglementations pour compenser les effets pervers de celles existantes, qui seraient elles maintenues! Il faut traiter le problème au fond : sanctionner les abus de dépendance économique et supprimer les interdictions actuelles de refus de vente et de discriminations tarifaires.

Nous retrouverons ainsi la ligne directrice du rapport Villain, *dont le CNPF a noté qu'il "a très clairement posé les problèmes soulevés par le titre IV de l'ordonnance de 1986".* Le sens originel de la consultation de M.Gaymard, la recherche d'"adéquation des règles de droit aux réalités économiques" au bénéfice de l'ensemble de la communauté économique, semble aujourd'hui réduit au traitement - partiel - des problèmes de "la distribution indépendante et de la petite et moyenne entreprise de production". Quid des mesures de libéralisation dont ont aujourd'hui besoin l'ensemble des entreprises industrielles, soucieuses de récupérer leur liberté de contracter et de négocier leur coopération?

Il ne faut pas que notre droit accentue par certains points son caractère déjà particulièrement pointilliste, sans engager la moindre libéralisation sur d'autres points : cette tendance "réglementariste" pénalise en effet nos entreprises dans leur concurrence avec les entreprises étrangères, dont les droits, plus pragmatiques, sanctionnent les abus sans entraver la liberté de gestion. *Comme le soulignent la prise de position du CNPF et également de très nombreux acteurs économiques et juridiques, une harmonisation avec les autres droits européens est nécessaire, afin d'améliorer la "compétitivité" de notre environnement législatif.*

Le GIBCD fera part de son attente, aujourd'hui grandement insatisfaite, au gouvernement. *Nos positions étant communes, nous souhaitons que le CNPF demande lui aussi au gouvernement d'ouvrir le deuxième volet, de libéralisation, de la réforme du droit de la concurrence. [...]"*

Le résultat immédiat est que le courrier du GIBCD reste sans effet, ni même réponse de M.Creyssel (il n'y a même pas interaction). On verra dans le chapitre suivant les raisons (oppositions internes, relations conflictuelles délicates entre le CNPF et le Gouvernement), qui dépassent la capacité d'influence du GIBCD, de l'absence de mobilisation forte du CNPF pour la défense de sa prise de position.

2) La seconde intervention avant le passage du projet de loi en commission mixte paritaire, en juin 1996 :

Le mardi 18 juin 1996, M.Dubot reçoit un appel téléphonique d'un contact du GIBCD au cabinet de Galland. Ce contact lui affirme - entre autres choses - que si le CNPF et le GIBCD interviennent fortement auprès du Gouvernement et des Parlementaires de la commission mixte paritaire qui doit se réunir le mercredi 19 juin, la libéralisation totale du refus de vente peut être obtenue.

M.Dubot en fait part à M.Anus qui téléphone à M.Mercier, Président de la Commission de la concurrence du CNPF et Président de la Radiotechnique (Philips), afin que celui-ci convainque le CNPF d'intervenir auprès du Gouvernement et des Parlementaires de la CMP, pour soutenir sa position pour la libéralisation complète du refus de vente.

M.Mercier semble résigné après le vote du Sénat du 14 juin qui a de nouveau limité la liberté de refus de vente. M.Anus utilise alors comme argument de persuasion incitative qu'"un contact bien placé à Bercy estime possible d'obtenir la libéralisation totale du refus

de vente, si le CNPF s'exprime fortement en ce sens" : par là, M.Anus cherche à modifier la représentation qu'a son interlocuteur du processus de décision en cours³⁶.

Le bilan immédiat de l'intervention du GIBCD est que M.Mercier change d'appréciation de la situation du processus général de décision et se déclare prêt à persuader le CNPF de réaffirmer sa position. De fait, le mercredi 19 juin en matinée, le CNPF, sous la signature de M.Mercier, adresse à M.Gallot, directeur de cabinet de M.Galland, et aux rapporteurs de la commission mixte paritaire, un courrier qui réaffirme la nécessité de libéralisation du refus de vente.

Ce courrier a un impact très appréciable sur les parlementaires³⁷ et contribue grandement - donnant ainsi un impact à terme majeur à l'intervention du GIBCD auprès de M.Mercier - à la libéralisation complète du refus de vente.

E) Les relations, lâches, du GIBCD avec les autres organisations professionnelles³⁸ :

Dans notre cas, pour les relations, lâches, du GIBCD avec les autres organisations professionnelles, on peut distinguer quatre situations : celle où s'engage avec une organisation une relation exploratoire, et qui ne débouche sur rien ; celle où s'engage une relation avec *une* organisation *a priori* en accord de vues, et qui débouche immédiatement une alliance sur le fond ; celle où s'engage une recherche d'alliance purement stratégique, avec un discours commun en surface mais sans accord véritable sur le fond ; enfin, celle où s'engage une recherche d'alliance avec de nombreuses organisations à la fois.

³⁶ au passage, le terme « persuasion » rend bien compte de cette influence sur la perception du processus de décision ainsi que de l'incitation à agir (prendre la parole). Le terme « légitimation » serait trop étroit pour décrire cette situation.

³⁷ le travail d'influence du GIBCD auprès de la Commission Mixte Paritaire est également décrit en VII>F).

³⁸ nous ne traitons ici que des organisations professionnelles pour lesquelles existe une relation avec le GIBCD. Les autres organisations (également de consommateurs) ou entreprises (Leclerc), perçues comme non persuadables, échappent à l'activité persuasive du GIBCD et seront revues au chapitre suivant, qui replace et ainsi relativise l'activité discursive du GIBCD au regard du processus général de décision, considéré en tous ses acteurs et dans toute sa durée.

E1) Les relations exploratoires :

Ces relations exploratoires sont caractérisées par l'ignorance initiale, plus ou moins grande et consciente du GIBCD ou de l'organisation-auditoire sur la position de l'autre, et par l'absence de but particulier³⁹ fixé *a priori* à la relation.

Quant à la lâcheté et l'absence de suite donnée à ces relations, elles tiennent *ici* à la perception, par l'un au moins des deux interlocuteurs, d'une difficile voire impossible réconciliabilité des représentations quand elles portent leur préoccupation sur le même objet et/ou à la perception d'un manque d'intérêt commun pour tel objet de discussion et l'absence d'intérêt stratégique fort associé à cette relation - autant de conditions nécessaires au développement d'une interaction critique approfondie.

Les principales organisations avec lesquelles s'engage une relation de ce type sont : la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris (CCIP) ; l'Union Nationale des Industries de la Table et des Arts Ménagers (UNITAM) ; le Centre d'Action Concertée des Entreprises de Production Alimentaire (CACEPA) et la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA) dans les secteurs agricole et alimentaire.

1) La relation entre le GIBCD et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris :

Le 3 mai 1994 a lieu une rencontre entre le GIBCD (MM.de Malatinszky et Dubot) et la CCIP, représentée par Mme Cotte-Colisson. Cette rencontre a lieu à la demande de la la CCIP qui mène une étude sur le droit de la concurrence : Mme Cotte-Colisson précise d'ailleurs en cours d'entretien que l'attention de la CCIP sur ce sujet a été causée par la réflexion en cours au sein de la CGPME, et que la CCIP veut connaître le sujet, surtout s'il devient d'actualité.

Le GIBCD accède à cette demande car il ne peut que tirer un avantage d'une conclusion favorable de la CCIP, même si la CCIP est selon lui d'un poids stratégique moyennement important, surtout en comparaison avec la CGPME, qui est la préoccupation principale du GIBCD.

L'entretien se déroule sur le mode d'un exposé persuasif de la position du GIBCD, Mme Cotte-Colisson recensant dans le cadre de son étude cette position sans la critiquer :

³⁹ le GIBCD cherche de façon générale à rassembler le plus possible d'organisations autour de son discours et l'entrée en relation exploratoire correspond à cette recherche ; mais, le GIBCD n'attache pas *a priori* d'importance stratégique critique à ces relations exploratoires (contrairement à la perception *a priori* par le GIBCD de sa relation avec la CGPME).

l'interaction reste lâche. La déclaration de Mme Cotte-Colisson, selon laquelle "vue la somme d'intérêts divergents représentés au sein de la CCIP, il ne faut pas trop s'attendre à obtenir un soutien de la part de la CCIP", renforce le GIBCD dans sa représentation du faible caractère stratégique de cette relation, qui reste sans suite.

2) La relation entre le GIBCD et l'Union Nationale des Industries de la Table et des Arts Ménagers :

Le 14 juin 1994 a lieu une rencontre entre le GIBCD (représenté par M.Dubot) et l'UNITAM représentée par son délégué général, M.Martin. L'entretien est demandé par l'UNITAM, syndicat adhérent à la Fédération des Industries Mécaniques, et qui souhaite obtenir des informations sur le travail du GIBCD. Le GIBCD accepte l'invitation parce que l'UNITAM est un syndicat indirectement adhérent ; la rencontre se fait *a priori* sans objectif stratégique, il s'agit d'une pure rencontre d'information.

M.Dubot présente les travaux du GIBCD et recueille sans critique l'approbation de M.Martin, qui convie à nouveau le GIBCD à présenter, le 29 juin, ses propositions auprès d'industriels du secteur. Cette réunion se déroule normalement, sans interaction critique, avec simplement des questions de demandes de précisions, et constitue le dernier contact entre le GIBCD et l'UNITAM.

3) La relation entre le GIBCD et le Centre d'Action Concertée des Entreprises de Production Alimentaire :

Sous l'impulsion de M.Henri Lagarde, ex-PDG de Thomson Electro-Ménager (qui adhère au GIFAM) et alors PDG de Guyomarch (marques : Royal Canin, Père Dodu, Diana) a lieu une rencontre le 20 septembre 1994 avec M.Lescanne, Délégué Général du CACEPA présidé par M.François Guillaume, ancien ministre.

Cette rencontre a lieu car elle intéresse le GIBCD et le CACEPA. Lors d'un entretien téléphonique préalable avec M.de Malatinszky, M.Lagarde explique que jusqu'à présent, sur les questions de concurrence, le CACEPA a suivi la ligne de l'ILEC ; il ressort également que sous l'impulsion de M.Lagarde qui connaît et partage le discours du GIBCD, il semble que M.Lescanne serait prêt à écouter les thèses du GIBCD. Il n'y a donc ni de part ni d'autre d'irréconciliabilité perçue des représentations sur le sujet de la (réforme du droit de la concurrence et il y a intérêt intellectuel. Cet intérêt est également

stratégiquement intéressant *a priori* pour le GIBCD car, outre le caractère positif d'un soutien du CACEPA qui élargirait sa base consensuelle et affaiblirait la position de l'ANIA, le CACEPA est intéressant dans la mesure où il assure le secrétariat du groupe d'études parlementaire du développement agro-industriel également présidé par M.Guillaume.

Au cours de l'entretien, il apparaît qu'en matière d'actualité du droit de la concurrence, M.Lescanne connaît surtout le projet DGCCRF soutenu par l'ANIA (dont M.Lescanne dénonce l'attitude catégorique et tranchée) et l'ILEC (avec lequel M.Lescanne est plutôt d'accord).

La discussion progresse facilement dans le sens des idées du GIBCD, qui donne à entendre un discours nouveau qui persuade M.Lescanne. Mais il est bien précisé - dans un sens restrictif - par M.Lescanne que le CACEPA n'a aucun pouvoir représentatif : il joue essentiellement un rôle d'expertise (rapports, études) et gère, en aval des organisations professionnelles de l'agro-alimentaire, le groupe parlementaire mixte de 400 élus qui soutiennent l'agriculture et son industrie.

La réunion, qui se déroule sur un mode persuasif et sous une forme lâche, se conclut par des propositions de collaboration de la part de M.Lescanne : attendre le rapport Villain ; si ce rapport est insatisfaisant pour plusieurs des acteurs, tenter de rédiger un questionnaire à trois (GIBCD, ANIA, ILEC) en vue d'une audition ministérielle ; mobiliser le groupe parlementaire agriculture-agro-alimentaire pour entendre M.Alphandéry et essayer, si nécessaire, d'"améliorer" le projet qui serait éventuellement issu du rapport Villain.

Le GIBCD ne donnera pas suite à ces propositions, car elles font nécessairement intervenir l'ILEC et l'ANIA dont il apparaît que dépend le CACEPA : c'est donc plutôt au niveau de ces organisations - comme on l'a vu - que le GIBCD choisit d'intervenir par la suite.

4) La relation entre le GIBCD et la la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA) :

Toujours dans le souci d'élargir sa base consensuelle (avec le poids politique important cette fois-ci de la FNSEA) et d'affaiblir la position de l'ANIA, et par l'entregent de M.Malnoy, délégué général du GIFAM, qui connaît M.Degregori (Directeur Général

Adjoint de la FNSEA), MM.Malnoy et de Malatinszky, pour le GIBCD, rencontrent le 28 octobre 1994 MM.Degregori qui est accompagné de deux juristes.

Au cours de l'entretien, M.Degregori souligne d'abord les spécificités de l'économie du secteur agricole : les agriculteurs ne sont pas très concernés par la défense des marques (même si les labels, en développement, sont assimilables aux marques) ; d'autre part, le problème du refus de vente ne se pose globalement pas puisqu'il y a sur-offre. L'intérêt de M.Degregori pour le GIBCD vient en fait de ce qu'il existe selon lui des préoccupations communes à la FNSEA et au GIBCD (qui ont à faire face au même problème général) : d'une part, le constat de l'impérialisme croissant de la distribution et la situation de faiblesse de la distribution alternative ; d'autre part, plus stratégiquement, face aux pouvoirs publics, la nécessité de défendre certaines revendications communes aux producteurs et aux industriels : il faut présenter un front politique atteignant une taille critique pour faire face au militantisme de toute la grande distribution.

Sur le fond du sujet, à propos d'une éventuelle réforme du droit de la concurrence, M.Degregori déclare que la FNSEA a jusqu'à présent été favorable aux grandes lignes du projet de loi DGCCRF (février/mars 1994 : depuis lors abandonné), en ce qu'il combattait les pratiques déloyales. "La FNSEA ne voyait pas malice dans l'accroissement du pouvoir de contrôle de la DGCCRF." M.de Malatinszky expose le point de vue du GIBCD, que M.Degregori estime "intéressant", sans le critiquer.

Finalement, un ensemble de documents donnant la position du GIBCD est remis à M.Degregori. M.Degregori explique que la FNSEA, prenant en compte la ligne de pensée du GIBCD, se déterminera.

L'absence de suite vient dans ce cas, contrairement au précédent, de la FNSEA. Et si le 31 juillet 1995 est organisée une nouvelle rencontre entre le GIBCD (M.de Malatinszky, M.Malnoy) et la FNSEA (M.Degregori, M.Lagarde), c'est à l'initiative de M.Malnoy.

Il ressort de cet entretien que M.Degregori ne s'est pas mobilisé sur le sujet de la réforme du droit de la concurrence depuis octobre car, s'il n'est "personnellement pas insensible aux idées du GIBCD", les idées du GIBCD ne correspondent pas au courant de pensée majoritaire à la FNSEA. Dans l'alternative décrite par M.de Malatinszky entre une solution "structurante" - qui est un pari indémontrable - de moindre réglementation, de plus grande liberté de négociation et de gestion et un accroissement de l'encadrement réglementaire, les agriculteurs auront tendance à pencher vers la deuxième voie, car telle est selon M.Degregori leur mentalité. De plus, ancrés dans leur préoccupation locale et

immédiate de vente (effet de perspective), et surtout isolés, les agriculteurs ne sont guère portés à raisonner dans les mêmes termes (de stratégie...) que de grandes entreprises industrielles. Ce que M.Degregori résume ainsi : "La sortie par le haut que propose le GIBCD n'est pas dans la mentalité des agriculteurs".

C'est donc ici la faible probabilité de réconciliation entre les positions du GIBCD et de la FNSEA, perçue en octobre par M.Degrégori, qui lui-même n'est pas hostile à la position du GIBCD, qui explique la tendance à l'absence de poursuite de la relation entre la FNSEA et le GIBCD (qui est stratégiquement intéressé, du fait du poids de la FNSEA, mais qui se rend compte aussi de la différence de situation avec le secteur agricole et de la différence entre les représentations).

Finalement, pour des raisons personnelles (M.Malnoy connaît M.Degregori et M.Lagarde connaît bien un des dirigeants de la FNSEA, M.Chardon), M.Degregori propose au GIBCD d'exposer sa position le 6 septembre devant des dirigeants de la FNSEA.

Le but recherché par M.de Malatinszky - même s'il est "sans illusions" - est de faire comprendre les fondements de la position du GIBCD, de façon à dégager pour la FNSEA des pistes de revendications plus structurelles et communes avec le GIBCD, avant la prise de position de la FNSEA lors de la consultation Gaymard.

Lors de la rencontre du 6 septembre, élargie par rapport à la réunion du 31 juillet à deux membres du Conseil d'Administration de cette fédération, M.de Malatinszky présente de façon linéaire la position du GIBCD à l'auditoire, qui la découvre. Finalement, cette rencontre, qui est la dernière entre le GIBCD et la FNSEA, reste au stade de la simple présentation réciproque (les représentants de la FNSEA insistant surtout sur les prix bas, surtout la reconnaissance des bonnes ententes pour les labels de qualité et sur la sanction des pratiques abusives de la grande distribution), sans amorce d'avancée : le bilan du travail de persuasion du GIBCD est donc nul.

E2) La situation de relation persuasive avec une organisation a priori en accord de vue, et qui débouche immédiatement sur une alliance sur le fond : le cas avec la Fédération de la Plasturgie :

Dans ce cas, l'interaction reste lâche du fait non plus d'un manque d'intérêt de la part d'au moins un des deux interlocuteurs, ni de la perception d'une faible probabilité de

réconciliation des points de vue, mais d'une convergence immédiate entre les représentations de chacun des acteurs de la relation.

Fin mai 1994, la Fédération de la Plasturgie, qui a lu dans la presse le discours tenu par le GIBCD - discours qui lui semble proche de sa position -, contacte M. Anus (délégué général du SIMAVELEC, très actif dans le GIBCD) pour proposer une rencontre en vue de précisions sur la position du GIBCD et d'une éventuelle adhésion. Le GIBCD est stratégiquement intéressé de rencontrer les responsables de cette fédération, en vue d'une possible alliance.

Le 3 juin 1994, MM. de Malatinszky, Anus et Dubot pour le GIBCD rencontrent de la Fédération de la Plasturgie MM. Naudin, Président, et Rebollo, responsable du département économique. Ceux-ci expliquent que le sujet du droit de la concurrence constitue une de leurs préoccupations fortes et qu'ils font partie du COLIBCD (Comité de Liaison des Biens de Consommation Durables), groupe de réflexion sur ce sujet récemment créé au sein de la Fédération de la Plasturgie.

M. de Malatinszky présente le discours du GIBCD et, dans un sens favorable (afin de gagner en crédibilité à la fois rationnelle et politique), l'action menée auprès de différents auditoires. Les responsables de la Fédération de la Plasturgie partagent immédiatement la représentation du GIBCD et se déclarent "impressionnés" par le degré d'avancement de la réflexion et des prises de contact du GIBCD.

Le résultat immédiat du travail de persuasion du GIBCD est que ses interlocuteurs déclarent qu'ils vont "sérieusement étudier l'éventualité d'une adhésion au GIBCD" - ce qui est chose faite le 14 juin.

E3) La situation de recherche d'alliance autour d'un discours commun purement stratégique : le cas avec l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP) et la Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD) :

Contrairement à la situation précédente, où il y a convergence immédiate et alliance *sur le fond*, le cas présent donne à voir une situation où une alliance a failli s'établir entre des acteurs, le GIBCD, l'UFIP et la FCD, qui à partir de représentations divergentes sur le fond tiennent des discours compatibles en surface et accordables pour former une alliance purement stratégique⁴⁰.

⁴⁰ nous retrouvons une situation où l'interaction a pour objet le discours lui-même, sans passer par la représentation sur le fond du sujet. Nous revenons sur ce point en conclusion de ce E) et en conclusion de chapitre.

Mi-novembre 1995, M.Bédier, Président de la FCD, qui craint une "curée" contre la grande distribution, contacte M.de Malatinszky afin de proposer de trouver un texte commun avec l'UFIP comme troisième partenaire, afin de créer une masse politique critique susceptible de dissuader le Gouvernement d'annoncer, lors de la présentation du Plan PME à Bordeaux le 27, une esquisse de projet de loi trop réglementariste.

M.de Malatinszky trouve cette proposition stratégiquement intéressante, pour infléchir le risque d'une dérive réglementariste de l'avant-projet de loi. De plus, il y a selon lui possibilité de convergence entre les discours, même si les fondements renvoient à des intérêts économiques soit différents soit antagonistes.

Ainsi, il ressort du rendez-vous exploratoire du 10 mai 1994 du GIBCD avec MM.Calvet, Président, et Blanc, secrétaire général, de l'UFIP, que chacun est globalement d'accord avec la position de l'autre mais que les objets précis de préoccupation sont différents : le refus de vente pour le GIBCD, la revente à perte pour l'UFIP (pour l'UFIP, le refus de vente est un non-problème, car il y a sur-offre et multiplicité des sources d'approvisionnement). Même si les objets de préoccupation sont différents, M.de Malatinszky pense qu'un texte commun est possible, qui soit satisfaisant pour chacun sur le refus de vente et la revente à perte : l'UFIP, pour qui le refus de vente est un non-problème, soutiendrait tout de même le GIBCD dans sa demande de suppression de l'interdiction du refus de vente ; inversement, le GIBCD, pour qui la revente à perte n'est pas un sujet important mais qui propose par souci de clarté juridique de remplacer cette interdiction par une interdiction plus qualitative - sans référence à des calculs comptables compliqués de remises - des prix anormalement bas, accepterait de soutenir l'UFIP dans sa volonté que soient sanctionnés les prix d'appel sur le carburant.

Par ailleurs, vis-à-vis de la FCD, le GIBCD relève dans sa cartographie du 19 octobre 1995 que "dernièrement, au CNPF, M.Bédier s'est affirmé convaincu par la voie n°1 Villain. Précisément, il accepte la suppression de l'interdiction du refus de vente et de l'interdiction de revente à perte, cette dernière interdiction étant remplacée par la sanction des prix anormalement bas."

Les trois discours de surface du GIBCD, de l'UFIP et de la FCD étant compatibles et en plus additionnables à celui du GFI, lors du Comité de Pilotage du 20 novembre 1995, M.de Malatinszky avance qu'"il semble qu'il soit possible de négocier un texte d'accord avec la Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD), l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP), les fédérations adhérant au GFI sauf l'ANIA", avant de

demander "l'avis du Comité de Pilotage d'abord sur la démarche, ensuite sur le contenu d'un texte d'accord".

Cette proposition d'alliance est finalement rejetée car la majorité des membres du Comité craint que le GIBCD ne soit perçu comme un allié de la grande distribution contre les plus petits acteurs économiques et ne décrédibilise son discours sur la possibilité de régénérer le petit commerce grâce à une libéralisation du droit de la concurrence.

E4) La situation de recherche d'alliance avec de nombreuses organisations à la fois :

Dans cette situation, le but *a priori* pour le GIBCD est d'influencer dans son sens chacune de plusieurs organisations simples appelées à donner, toutes en même temps mais chacune individuellement, leur position, ou encore d'influencer dans son sens la position de chacune de plusieurs organisations qui sert de fondement à la prise de position officielle d'une organisation, de type CNPF, composée de ces organisations simples.

Les sous-processus de décision ainsi considérés par le GIBCD peuvent être induits par une initiative extérieure au GIBCD (réponse à la consultation lancée par M.Gaymard, prise de position du CNPF) ou initiés et organisés par lui (par exemple, organisation par le GIBCD d'une campagne de signature d'une charte promouvant son discours).

Le caractère lâche de ces relations s'explique par l'organisation de ces relations, qui fait intervenir à chaque fois de nombreux acteurs (d'où une faible disponibilité en temps pour dépasser le stade du simple exposé des points de vue et "creuser" le sujet), qui tendent alors plutôt à rester sur leurs positions initiales (complètement convergentes ou divergentes : mais alors il n'y aurait pas eu d'interaction critique approfondie ; légèrement ou sensiblement divergentes : c'est alors que l'organisation affaiblit l'interaction).

Nous analysons maintenant deux cas d'activité persuasive lâche du GIBCD auprès de nombreuses organisations à la fois⁴¹ : la campagne de charte du GIBCD durant l'été 1994, afin de créer et adresser à M.Alphandéry, alors ministre de l'Economie, la trace d'un consensus large des acteurs économiques autour du principe de la sanction dans l'ordonnance de 1986 des seuls abus de dépendance économique ; la réunion organisée

⁴¹ nous ne traitons pas à nouveau du cas de la réunion GFI du 18 septembre 1995, qui a déjà vu précédemment (dans le cadre de la relation GIBCD-ANIA) et qui n'apporte pas d'enseignement nouveau par rapport à ce que l'on voit ici des relations persuasives lâches.

par le ministère de l'Industrie le 16 septembre 1995, qui rassemble plusieurs fédérations industrielles en vue de la réponse à apporter à la consultation lancée par M. Gaymard.

1) Le cas de la campagne de signature de la charte du GIBCD :

Le cas de la mise en chantier et de la diffusion de la charte du GIBCD "pour une réforme du droit de la concurrence" est une illustration du travail rationnel lâche de construction d'un consensus avec d'autres organisations professionnelles avec pour objectif immédiat de recueillir le maximum de signatures importantes, reconnues et pour objectif général d'influencer l'agenda politique et le sens de la réforme, à une époque où M. Villain doit prochainement remettre son rapport : la lettre du GIBCD de couverture de la charte fait référence à la date-limite du 6 septembre pour retourner la charte signée, car "c'est en effet à la fin de ce même mois que M. Villain doit remettre à M. Alphandéry, ministre de l'Economie, son étude sur les relations entre industriels et distributeurs".

Lors du Comité de Pilotage du GIBCD du 6 juin 1994, M. de Malatinszky relève qu'"il (semble à ce moment que le gouvernement soit disposé, intellectuellement, à réformer le droit de la concurrence. Toutefois, l'agenda politique est tel que le gouvernement hésitera à passer à l'acte et suivra la ligne de plus grande pente : il faut donc être très présent, notamment sur le terrain des idées." L'idée est alors adoptée de rédiger une charte ouverte à un grand nombre de signatures (organisations professionnelles, économistes, juristes, professeurs de sciences politiques, commerçants, industriels,...) et qui énonce les grands principes de la régulation de la concurrence promus par le GIBCD.

Il n'y a ici interaction critique approfondie ni avec les organisations finalement signatrices ni avec les organisations non-signatrices. Ceci tient déjà à l'organisation "à distance" de la campagne de charte, où il n'y a en fait pas de croisement des discours : il y a soit approbation, soit non-approbation. Ceci tient également (mais la première raison suffit) à ce que pour les organisations signatrices, il y a convergence de représentations et de discours (donc il n'y a pas d'interaction critique). Quant à chacune des organisations non-signatrices, outre les organisations perçues par le GIBCD comme irréversiblement opposées (et donc qu'il ne relance pas), l'absence d'interaction critique approfondie tient principalement à ce que le GIBCD ne perçoit pas leur adhésion marginale comme constituant un apport stratégique important (alors que telle est l'importance qu'accorde le GIBCD à la prise de position de la CGPME). C'est ainsi que le GIBCD n'entre pas dans une relation plus approfondie avec l'Union Française des Industries de l'Habillement, dont

la position n'est pourtant pas perçue par le GIBCD comme manifestement et irréversiblement contraire.

Le résultat immédiat de cette campagne de charte satisfait le GIBCD puisqu'elle permet de recueillir notamment les signatures de deux grosses fédérations, l'Union Française des Industries Pétrolières (qui est d'accord, bien que désintéressé, sur le refus de vente) et la Fédération Française de l'Acier.

L'impact global de cette charte est faible car la fin de campagne et le résultat tombent à un moment de faible actualité du droit de la concurrence, M.Villain reportant la remise de son rapport.

2) La réunion inter-professionnelle au ministère de l'Industrie le 16 septembre 1995 :

M.Lombard, Directeur Général des Stratégies Industrielles, organise au ministère de l'Industrie le 16 septembre 1995 une réunion sur les relations industrie-distribution, alors que M.Gaymard a lancé sa consultation et que le rapport Villain a été rendu public en juillet.

Cette réunion rassemble du côté des industriels les représentants de la Fédération des Industries Mécaniques (FIM), de la Fédération des Industries Electriques et Electroniques (FIEE), de l'Union des Industries Textiles (UIT), du SIMAVELEC (tous adhérant au GIBCD), du GIBCD, de la Fédération Nationale de l'Industrie de la Chaussure de France (FNICF), de la Fédération des Industries de la Parfumerie (FIP), du Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA), du Comité de Liaison des Industries de Main d'Oeuvre (CLIMO), de l'UNIBAL (Bricolage et Loisirs) et de l'Union Française des Industries de l'Habillage (UFIH) - l'ANIA est absente.

M.de Malatinszky pour le GIBCD est invité, après arrangement tactique, par M.Lombard à prendre la parole en premier, ce qui lui permet de développer son discours sur l'engrenage de la fragilisation progressive des industriels par le droit actuel à l'appui de la variante n°1 du rapport Villain (abrogation quasi-complète du titre IV de l'ordonnance de 1986).

Ce discours recueille ensuite l'approbation de l'ensemble des participants, avec une réticence passagère dans un premier temps du CLIMO (qui s'exprime sur le fond pour l'UFIH) et plus durable de la Fédération de l'Industrie de la Chaussure, plus dépendante de la grande distribution.

Ici non plus, il n'y a pas véritablement d'échange d'arguments et de contre-arguments - et d'ailleurs le GIBCD ne recontacte pas de lui-même ces industries par la suite. Outre

l'organisation concrète de la réunion qui rend de toute manière difficile une discussion nourrie, le discours du GIBCD, qui ordonne et englobe, prétendant ainsi à la "validité universelle", les différentes positions des secteurs industriels, n'est pas discuté du fait d'une relative proximité des représentations des acteurs en présence (l'ANIA est absente).

Le bilan immédiat du travail discursif de persuasion est donc plutôt positif, même si l'insuffisance de temps de parole fait que certaines réserves émises ne peuvent être contre-argumentées sérieusement et que certaines réserves plus légères, spécifiques ne sont pas émises. Toutes ces réserves s'expriment probablement dans le courrier individuel de chaque organisation à M.Gaymard et ne peuvent donc que diminuer l'impact du discours du GIBCD au cours de la réunion du 16 septembre.

En conclusion de tous les cas vus dans ce E), on peut récapituler les éléments explicatifs du caractère lâche des relations entre le GIBCD et les organisations professionnelles, en distinguant les relations de persuasion entre le GIBCD et son interlocuteur, afin de parvenir à une alliance sur le fond, des relations lâches - on en a un seul exemple - afin de parvenir à une alliance purement stratégique.

Pour les premières, le GIBCD a recours à la persuasion plutôt qu'à la pression, la pression n'étant *a priori* pas envisageable du fait de la supériorité en termes de loyauté durable de la persuasion sur la pression⁴² et du fait de l'absence en général⁴³ de dépendance des organisations professionnelles vis-à-vis du GIBCD.

Ensuite, les relations de persuasion engagées à un moment donné du processus par le GIBCD avec les autres organisations professionnelles "simples" sont certes motivées par un intérêt stratégique (celui attaché à un consensus rationnel et politique significatif), mais le caractère lâche des relations ainsi engagées avec chacune d'elles s'explique (ces conditions d'*absence* d'interaction critique approfondie ne sont pas cumulatives) par un intérêt, intellectuel et/ou stratégique, moyen perçu par le GIBCD (par exemple parce qu'une organisation est perçue, généralement et/ou par le GIBCD, comme peu importante) ou l'organisation-auditoire (cas de l'UFIP qui ne se préoccupe pas prioritairement de la question du refus de vente), et/ou par la difficulté pour le GIBCD de consacrer autant de temps que pour la CGPME aux relations avec chacune des autres

⁴² ce point a déjà été souligné dans le chapitre précédent.

⁴³ une dépendance particulière peut apparaître à un moment particulier du processus de décision pour une organisation généralement indépendante : voir les cas de pressions mutuelles entre l'ANIA et le GIBCD (voir A)), ainsi que du GIBCD sur la CGPME (voir C)).

organisations professionnelles, et/ou par l'absence de différence importante dans la représentation du problème discuté et/ou par contrainte plus organisationnelle de temps et d'effectif de l'auditoire.

Pour la relation à fin d'alliance purement stratégique - nous ne disposons que d'un exemple dans ce cas -, le caractère lâche vient de la compatibilité sans problème entre les discours de surface des alliés potentiels. Comme on l'a vu dans le cas des pressions mutuelles entre le GIBCD et l'ANIA, toute incompatibilité entre les discours dans la recherche d'un compromis conduirait à une interaction critique sur le texte négocié lui-même, sans porter sur la représentation de l'interlocuteur sur le sujet.

VI> LES RELATIONS LACHES AVEC LES MINISTRES ET LEURS CABINETS, AFIN D'INFLUENCER LE PROJET DE LOI ELABORE ET DEFENDU PAR LE GOUVERNEMENT :

Nous présentons pour les analyser les relations engagées par le GIBCD auprès des ministres et de leurs cabinets, suivant un ordre chronologique, qui permet mieux de suivre l'évolution du processus général de décision et des conditions, perçues par le GIBCD, dans lesquelles celui-ci engage, directement ou indirectement, les relations.

A) Les relations engagées lors de la phase préparatoire, avant novembre 1995 :

De fin 1993 à la première prise de position officielle du Gouvernement que constitue l'annonce du Plan PME le 27 novembre 1995, le GIBCD entre en relation avec différents ministres et cabinets ministériels. L'objectif immédiat associé à chaque relation est de persuader l'auditoire du bien-fondé de prendre lors des discussions interministérielles une position dans le sens souhaité par le GIBCD - reconnaissance de la "liberté de gestion" et sanction des seuls abus de dépendance économique -, l'objectif plus général étant d'obtenir une prise de position favorable du Gouvernement.

A1) Les relations avec le ministère de l'Industrie :

Le ministère de l'Industrie est celui avec lequel le plus précocément le GIBCD entretient des contacts puisque ce ministère est celui de tutelle de l'industrie et qu'il est perçu dans ses grandes orientations, pour la discussion interministérielle, comme un allié du GIBCD contre la DGCCRF et le ministère de l'Economie et des Finances (que le GIBCD assimile à la DGCCRF jusqu'en juin-juillet 1995, époque de l'arrivée de M.Madelin - perçu comme réformateur - à la tête du ministère de l'Economie et des Finances, de l'arrivée de M.Gaymard comme secrétaire d'Etat aux Finances et de la publication du rapport Villain, qui adopte la même position que le GIBCD).

Jusqu'en novembre 1995, sont rencontrés les différents conseillers techniques (M.Mousson, M.Mortureux, M.Teman) qui se succèdent aux cabinets des ministres de l'Industrie (M.Longuet, M.Rossi, M.Galland, M.Borotra).

Les interactions sont lâches avant tout du fait de la convergence des représentations entre le GIBCD et les conseillers techniques des cabinets successifs ; de plus, ces conseillers, qui se succèdent et découvrent chaque fois le sujet, disposent de peu de temps à consacrer à la réforme du droit de la concurrence, ce qui concourt peut-être à

une certaine ignorance, donc à une faible capacité critique face au discours du GIBCD mais aussi peut-être à un amoindrissement de leur pouvoir de persuasion, dont nous n'avons pas de trace - ce qui rend difficile l'établissement d'un bilan précis de l'activité discursive du GIBCD - dans les discussions interministérielles⁴⁴.

A2) Les relations avec le ministère des Entreprises :

Le GIBCD entre également en relation avec le ministère des Entreprises car les PME, très concernées par la réforme du droit de la concurrence, sont sous la tutelle du ministère des Entreprises. De plus, le projet DGCCRF est appelé projet "Alphandéry-Madelin" et il est supposé être initié par les deux ministres.

Avant mai 1995, alors que M.Madelin en est le ministre, le GIBCD rencontre, directement ou *via* ses représentants, MM.Pasqui, de Leusse (directeur du cabinet) et Séjourné (conseiller pour l'Industrie de M.Madelin). Les rencontres avec ceux-ci ont lieu les 25 mars et 2 juin 1994, dans le but pour le GIBCD d'obtenir l'impulsion par ce ministère d'un projet de loi satisfaisant lors de la session parlementaire de printemps 1994, voire d'automne 1994.

L'interaction reste lâche lors de ces rencontres car, si M.Pasqui (conseiller technique au cabinet de M.Madelin et ancien fonctionnaire de la DGCCRF, dont il partage le discours) est opposé aux thèses du GIBCD, il est désavoué par MM.de Leusse et Séjourné qui approuvent la position du GIBCD - ce qui empêche le développement d'une interaction critique.

Par ailleurs, le GIBCD n'effectue pas de travail de persuasion avec l'administration du ministère des Entreprises, comme il le fait à l'Industrie, car il ne dispose pas ici de contacts spécialisés sur ce dossier, sinon M.Pasqui (qui, perçu comme un agent de la DGCCRF, n'est pas perçu comme persuadable).

Après l'élection présidentielle, le 7 juin 1995, le GIBCD informe par courrier Mlle Agnès Audier, Directeur du Cabinet du nouveau Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat, M.Jean-Pierre Raffarin, de la campagne menée par le GIBCD.

Le courrier reste sans réponse (on reste au stade de la relation simple) et comme le GIBCD ne réintervient pas auprès de ce ministère, perçu par lui comme moins crucial que le ministère de l'Economie et des Finances, le GIBCD ne connaît pas vraiment la

⁴⁴ voir le chapitre 7 sur l'instabilité des conseillers techniques du ministère de l'Industrie, par contraste avec la stabilité institutionnelle de la DGCCRF.

position du ministère des PME - dont il s'avère, comme le GIBCD s'en aperçoit un peu tard, qu'elle est opposée à la sienne⁴⁵.

A3) Les relations avec le secrétariat d'Etat à l'Aménagement du Territoire :

Comme on l'a déjà vu lors de notre analyse des tentatives d'accrochage à l'agenda politique, sur proposition de M.Hoeffel, MM.de Malatinszky et Dubot rencontrent, le 2 juin 1994, M.Parise, un de ses conseillers techniques. Comme son Ministre Délégué, M.Parise ne connaît pas le sujet du droit de la concurrence mais il comprend rapidement la situation telle qu'elle lui est présentée par le GIBCD et semble persuadé par les arguments de ce dernier.

Là encore la relation reste lâche, du fait du faible caractère stratégique de la relation, du manque de temps disponible pour creuser le sujet et de la rapide convergence de vues entre le GIBCD et son interlocuteur, peut-être aussi par manque de maîtrise du sujet (par ignorance) de celui-ci.

A4) Les relations avec le ministère de l'Economie et des Finances, à partir de juin 1995 :

Enfin, le GIBCD prend aussi contact à partir de juin 1995 avec le ministère de l'Economie et des Finances : le 7 juin 1995, sont envoyées des lettres d'information, similaires à celle envoyée à Mme Audier, à MM.de Leusse, maintenant Directeur Adjoint du Cabinet du ministre (M.Madelin, puis M.Arthuis) de l'Economie et des Finances, et Parlos, Directeur de Cabinet du Secrétaire d'Etat auprès du Ministre de l'Economie et des Finances, chargé des Finances.

Plusieurs raisons expliquent ce changement relationnel : le nouveau ministre, M.Madelin, est l'ancien ministre des Entreprises et est présenté comme un ministre de réforme ; M.de Leusse l'a suivi, qui était favorable à une libéralisation du droit de la concurrence ; le droit de la concurrence ne figure organisationnellement plus dans les attributions du ministère des Entreprises mais échoit à Hervé Gaymard, secrétaire d'Etat chargé des Finances ; enfin, Mme Jordan-Dassonville (Ministère de l'Industrie) avance en mai 1995

⁴⁵ le chapitre 7, qui prend le point de vue objectif du processus général de décision, montre bien qu'en fait le GIBCD a sous-estimé le poids du ministère des PME, et a ignoré la détermination du ministre M.Raffarin pour un accroissement de la réglementation.

que le rapport confié en juin 1994 par M.Alphandéry, alors ministre de l'Economie et des Finances, à M.Villain, Inspecteur des Finances, va être publié et qu'il serait favorable à une suppression du titre IV de l'ordonnance de 1986. Ces différents éléments suscitent donc une perception moins conflictuelle par le GIBCD du ministère de l'Economie et des Finances, qui est de surcroît chargé du dossier de la réforme du droit de la concurrence.

Le GIBCD intervient auprès du ministère de l'Economie et des Finances particulièrement dans la période de consultation lancée par M.Gaymard.

Le 1er août, le GIBCD, représenté par MM.de Malatinszky et Dubot, rencontre MM.Lovergne et Delpla du cabinet du secrétaire d'Etat aux Finances, ainsi que M.Teman du cabinet du ministre de l'Industrie. L'entretien se déroule sur un mode persuasif (il n'y a pas de possibilité d'exercer une pression) et sous la forme d'une interaction lâche, déjà pour des raisons de convergences de vues (MM.Lovergne et Delpla marquent une disposition favorable aux thèses du GIBCD ; M.Teman semble découvrir le sujet du droit de la concurrence), et aussi de toute manière pour des raisons de faible disponibilité en temps des interlocuteurs du GIBCD.

M.Lovergne explique que le document de base pour la négociation préalable à la réforme est le rapport Villain et souligne, pour le compte des ministres et son propre compte, que la variante 1, celle de la "modernisation radicale du titre IV" est le scénario le plus souhaitable". L'existence de ce rapport, ajoutée à la convergence entre les ministères ("il y a unité de vue, de doctrine entre les ministres") et à la "fenêtre d'opportunité" ("les considérations politiques qui freinaient une réforme n'ont plus cours"), constitue une "occasion inespérée" de réformer le titre IV.

Lors de cet entretien, M.de Malatinszky réexpose la position du GIBCD, sans critique de la part de ses interlocuteurs, en même temps qu'il distingue les positions des secteurs vis-à-vis d'une réforme suivant qu'ils sont plus ou moins "digérés" par la grande distribution. Par là, le discours du GIBCD englobe, ordonne rationnellement et politiquement toutes les positions en présence, en reprenant l'argument du "stade de digestion par la grande distribution" déjà employé en avril 1994 auprès de la CGPME.

En conclusion - et cela témoigne de l'accord de vues entre les différents interlocuteurs, donc d'un bilan immédiat positif au niveau du cabinet -, vus le changement de logique "révolutionnaire" et les différents intérêts en présence, M.Lovergne appelle le GIBCD à fournir un important "effort de conviction" et se déclare prêt à l'aider, si besoin est, dans cette tâche.

M.de Malatinszky adresse le 6 septembre 1995 une lettre à M.Gaymard, afin de répondre à la consultation initiée par celui-ci. Là encore, le GIBCD ne se limite pas à défendre sa propre position mais son discours englobe aussi, ordonne rationnellement et politiquement toutes les positions en présence :

"La réforme du droit de la concurrence est l'occasion, rare, de débrider la dynamique économique nécessaire. La conservation en l'état, un allègement marginal ou, pire de tout, un renforcement de la réglementation peuvent certes être perçus dans l'instant comme une protection par certaines industries, rendues à un stade plus avancé de dépendance vis-à-vis de la grande distribution. Mais on ne doit pas oublier que cet encadrement excessif restreint en fait les marges d'initiative positive de tous les industriels - les seules valables à terme - et compromet les chances d'un développement économique plus équilibré pour l'avenir. Au demeurant, les industries plus dépendantes pourront elles aussi utiliser, le cas échéant, le critère d'abus de dépendance économique, dans le cadre de l'article 36 où il se substituerait aux interdictions actuelles. L'adoption de ce critère dans cet article facilitera d'ailleurs ce recours car, à la différence du titre III, la démonstration d'un impact sur l'ensemble du marché n'est pas nécessaire au titre IV. *L'abus de dépendance économique apparaît donc, juridiquement et économiquement, comme le critère nécessaire et suffisant.*"

Comme lors de la rencontre avec M.Lovergne, par ce travail persuasif d'ordonnancement (dont la validité n'est pas démontrable de façon contraignante), le GIBCD fait prétendre son discours à la "validité universelle", le fait coïncider avec l'intérêt général ; en même temps, le GIBCD joue ainsi un rôle de médiateur - au sens de Jobert et Müller -, en construisant le problème en même temps que l'assise politique ; enfin, le GIBCD, alors qu'il ne pourra répondre en temps réel à des discours contraires qui atteindront son auditoire (ici, M.Gaymard), ordonne l'intégration qu'opèrera son auditoire entre ces différents discours et essaie par anticipation dans l'esprit de son auditoire d'entrer en interaction critique avec les discours contraires à venir. Le GIBCD essaie par là de rattraper les conditions qui conduisent à une interaction lâche ou une relation simple avec son auditoire, et qui l'empêchent d'effectuer un travail persuasif intensif comme cela pourrait être nécessaire suite à la lecture ou l'audition par le Ministre d'autres points de vue. De fait, finalement, ce courrier n'obtient pas de réponse de la part de M.Gaymard et son impact n'est pas évaluable.

Le GIBCD intervient une dernière fois dans le cadre de la consultation Gaymard, en rencontrant celui-ci le 25 septembre 1995.

Le GIBCD, représenté par une délégation de 7 personnes (M.de Malatinszky et des représentants du SIMAVELEC, de l'UIT, du GIFAM, de la Plasturgie et de la FIEE), réexprime les points-clés contenus dans sa lettre du 6 septembre.

Le ministre relève que les différents acteurs économiques convergent sur l'objectif de lutte contre les comportements déloyaux mais divergent sur les moyens à employer, avec d'un côté les "juridictionnels" (qui demandent une libéralisation et font confiance aux tribunaux) et de l'autre les réglementaristes. Mais M.Gaymard ne prend ni n'arrête de position avant que sa consultation soit achevée et que ses conclusions soient remises à Matignon.

Ici encore, s'il y a interaction, elle reste lâche car il n'y a pas de critique du discours du GIBCD, il y a écoute neutre et juste recension du discours du GIBCD - ce qui ne veut pas dire que le Ministre n'ait pas de critiques à formuler (elles peuvent lui être inspirées par d'autres consultations), simplement il ne les exprime pas et donc le GIBCD n'a pas l'occasion de les réfuter, ni d'évaluer son pouvoir de persuasion sur le Ministre.

Finalement, le bilan plus global de l'activité discursive de persuasion du GIBCD auprès des différents ministères - dont on ne peut dissocier l'action du GIBCD sur les prises de position des organisations professionnelles à destination de M.Gaymard et de Matignon - peut, dans un premier temps du moins⁴⁶, s'évaluer à l'aune des grandes lignes de la réforme du droit de la concurrence, telles qu'annoncées à Bordeaux le 27 novembre par M.Juppé, et que le GIBCD s'était donné pour objectif général d'influencer. Le résultat est alors négatif, puisque les libéralisations du refus de vente et des pratiques tarifaires discriminatoires ne sont ni l'une ni l'autre obtenues et qu'il est simplement procédé à l'ajout de nouvelles interdictions⁴⁷ : le refus de vente fait l'"objet de réflexions complémentaires" (Plan PME, annexe "Concurrence : réforme de l'ordonnance de 1986", p.1) ; l'article 36.1 sur les discriminations tarifaires n'est pas évoqué ; les primes de référencement sans contrepartie d'achat, les menaces de déréférencement brutal sans motif légitime des relations commerciales, la revente à perte (modification) et la vente à prix abusivement bas sont sanctionnées.

⁴⁶ le contact du GIBCD avec le cabinet de M.Galland a beaucoup plus tard une retombée, lorsque ce contact, probablement de l'initiative du cabinet, relance le GIBCD le 17 juin 1996 (voir plus bas).

⁴⁷ nous étudierons dans le chapitre suivant les raisons de ce dépassement de la capacité d'influence du GIBCD.

B) Les relations engagées après l'annonce du Plan PME, jusqu'à l'adoption du projet de loi en Conseil des ministres :

L'intérêt stratégique pour le GIBCD d'agir est très important, car il s'agit d'obtenir du Gouvernement, *a priori* perçu comme moins réglementariste que le Parlement (dont le GIBCD anticipe des dérives réglementaristes, étant donné le climat général), un projet de loi au moins satisfaisant sur le sujet du refus de vente, afin que le GIBCD puisse le soutenir précisément contre tout risque de dérive au Parlement.

Nous avons déjà vu l'intervention du GIBCD auprès des organisations professionnelles du CNPF et de la CGPME, afin que celles-ci tiennent un discours dans un sens qui lui soit favorable auprès des ministères. Directement auprès des ministères⁴⁸, afin qu'ils prennent chacun une position favorable au GIBCD en discussion interministérielle - c'est l'objectif immédiat assigné à chaque relation avec un ministère -, le GIBCD ne peut recourir qu'à la persuasion, même si elle se fait de plus en plus pressante au fur et à mesure de l'approche de l'aboutissement du sous-processus de décision qu'est la présentation du projet de loi, surtout après l'intervention personnelle de M.Rebuffel le 28 janvier 1996 qui annule le résultat, de libéralisation complète du refus de vente, de la réunion interministérielle du vendredi 26 janvier 1996.

B1) L'activité discursive de persuasion du GIBCD, en réaction au Plan PME :

Suite à la présentation du Plan PME, le GIBCD réagit auprès des ministères en adressant des lettres à M.Arthuis le 29 novembre, Mlle Audier (Directeur du cabinet du Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat) le 29 également et le 3 janvier 1996 à M.Galland, qui a remplacé M.Gaynard fin 1995. Le message du GIBCD, ambigu afin de ne pas marquer une opposition forte et irréversible, qui cherche à la fois à minimiser la divergence de vues (passages en italique) et à marquer tout de même cette divergence (passages soulignés), peut se résumer ainsi⁴⁹ :

"Le volet de protection contre les abus de dépendance économique (déréférencements abusifs) ou contre les abus de structure économique (vente à prix abusivement bas), contenu dans le Plan PME, ne peut que recueillir l'assentiment, mais il ne représente

⁴⁸ nous rappelons que le travail de persuasion effectué en décembre 1995 par le GIBCD auprès de Mme Audier a été étudié au chapitre précédent, consacré aux interactions persuasives critiques approfondies.

⁴⁹ nous reprenons ici l'extrait commun aux différents courriers, qui fut présenté aux membres du Comité de Pilotage du 10 janvier 1996.

qu'une partie de la réforme nécessaire, l'autre plus positive étant constituée par la libération des initiatives.

Les interdictions actuelles de refus de vente et de pratiques tarifaires discriminatoires restreignent les marges d'initiative positive des entreprises industrielles, en les empêchant de librement choisir leurs partenaires et d'orienter la concurrence dans un sens qualitatif : ces interdictions devraient être supprimées, pour rendre la liberté de gestion aux entreprises, seuls les abus de dépendance économique étant sanctionnés."

Ces lettres restent sans suite donnée par MM.Arthuis et Galland : on en reste donc au stade de la relation simple. L'impact de ces courriers est donc difficilement mesurable, surtout pour M.Arthuis qui ne s'exprime pas publiquement sur le sujet ; en revanche, M.Galland, dans une interview aux Echos le 8 janvier, se déclare "personnellement favorable" à la liberté de refus de vente - mais dans quelle mesure cette prise de position est-elle imputable au travail spécifique du GIBCD, à son courrier à M.Galland, à son courrier à M.Gaymard, à sa rencontre d'août avec le cabinet de M.Galland... ?

Quant à la lettre à Mlle Audier, elle est suivie d'un entretien - on l'a déjà étudié - dont l'impact immédiat est ambigu mais en tout cas nul à terme - vue la prise de position de M.Raffarin, proche de M.Rebuffel.

Du côté du ministère de l'Industrie, le GIBCD, représenté par MM.de Malatinszky et Dubot, rencontre le 3 janvier 1996 MM.Peyrat et Bories, nouveaux conseillers techniques sur le dossier au cabinet du Ministre de l'Industrie. Ceux-ci, qui découvrent le sujet, se déclarent immédiatement en accord de vues avec le GIBCD (il n'y a pas d'interaction critique).

Au final, la réunion interministérielle du vendredi 26 janvier 1996 décide la libéralisation complète du refus de vente avec la suppression de l'article 36.2 de l'ordonnance de 1986⁵⁰, ce qui va dans le sens de l'objectif général du GIBCD (un projet de loi gouvernemental qui libéralise le refus de vente ; en revanche, la réunion interministérielle ne revient pas sur le sujet des pratiques tarifaires discriminatoires).

Reste à savoir - ce qui est difficile à établir - la part de ce résultat qui revient spécifiquement au travail discursif de persuasion du GIBCD auprès des ministères : on ne

⁵⁰ source : M.Peyrat (conseiller technique de M.Borotra, ministre de l'Industrie), le 29 janvier 1996.

peut être certain que de ce que le discours persuasif du GIBCD auprès des ministères a contribué positivement à ce résultat.

Reste aussi que le sujet des pratiques tarifaires discriminatoires n'est pas retraité dans le sens souhaité par le GIBCD, ce qui fait percevoir par celui-ci la difficulté de persuader le Gouvernement sur ce point⁵¹, et le fait douter de l'utilité de continuer à prendre la parole sur ce point, d'autant que le GIBCD ne veut pas trop déstabiliser le projet de loi lors de son passage, qu'il anticipe comme risqué, au Parlement. La suite des événements amène - de façon émergente pour sa stratégie - de toute manière le GIBCD à concentrer ses interventions auprès du Gouvernement - de toute manière nécessairement sur des points limités (c'est une question à la fois de temps consacrer par l'auditoire et, plus diplomatique, de non-affichage de tous les points de divergence) - sur le sujet fondamental pour lui du refus de vente.

B2) L'exercice par le GIBCD d'une persuasion pressante, suite à l'intervention de M.Rebuffel le 28 janvier 1996 :

L'intervention de M.Rebuffel le 28 janvier auprès de M.Chirac annule le résultat - éphémère, donc - de la réunion interministérielle au sujet du refus de vente. Le GIBCD, vue l'importance de l'enjeu que constitue l'adoption du projet de loi par le Gouvernement et l'imminence de cette adoption (le texte doit alors bientôt partir au Conseil d'Etat avant de passer en Conseil des Ministres), décide de "prendre la parole" et, d'une part en alliance avec l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP) et le Comité de Liaison des Industries de Main d'Oeuvre (CLIMO), d'autre part en parallèle avec le GFI, adresse le 31 janvier 1996 un courrier à M.Juppé.

Cette lettre ne peut, s'adressant au Premier Ministre, qu'être persuasive mais ce mode persuasif prend une tonalité pressante (passages en italiques), de par sa tournure parfois superlative mais surtout par le rappel des soutiens à la position du GIBCD : le GIBCD, qui fait une interprétation en termes exclusivement politiques du choix du Gouvernement, capitalise sur les prises de positions antérieures favorables pour lui, s'en sert comme argument de crédibilité, de persuasion du bien-fondé de sa demande de liberté de refus de vente, en même temps que comme charge politique de son discours, qui exerce ainsi une pression politique forte :

⁵¹ on trouve là une *tendance* du GIBCD à l'auto-censure sur le sujet des pratiques tarifaires discriminatoires.

"Nous venons d'apprendre que la libéralisation du refus de vente ne figurait plus dans le projet de réforme du droit français de la concurrence.

De toutes les mesures envisagées, cette libéralisation est celle qui réunit le plus large consensus car à l'évidence elle permet un rééquilibrage des relations entre industriels et distributeurs.

L'ensemble de la communauté économique, à l'exception de la CGPME, réclame la liberté de contracter. Le Groupement des Fédérations Industrielles vous a adressé le 13 octobre un courrier rappelant que la "liberté contractuelle constitue le fondement des rapports commerciaux" et que "la suppression de l'interdiction du refus de vente doit en constituer la première manifestation". Le CNPF, dans sa prise de position sur la réforme du droit de la concurrence, a également souligné que "l'interdiction du refus de vente n'a plus de raison d'être en tant que telle" et s'est prononcé contre "toute entrave à la liberté de négociation contractuelle".

Il serait extrêmement préjudiciable de maintenir les entreprises dans un environnement juridique qui, plus contraignant que dans les autres pays européens, est un facteur grave de non-compétitivité.

C'est pourquoi nous nous permettons de vous rappeler la très grande nécessité d'une suppression de l'interdiction du refus de vente, interdiction que tous, notamment M.Villain, qualifient d'archaïque.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur le Premier Ministre, l'expression de notre considération distinguée."

Finalement, le 26 février, le Conseil des ministres adopte le projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", qui sur le refus de vente dispose que :

concernant le refus de vente, il est disposé que :

"[Engage la responsabilité] de refuser de satisfaire aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de service dès lors que le demandeur à l'instance établit que sa demande ne présente pas un caractère anormal, que les conditions qui lui sont imposées ne sont pas justifiées au regard de l'article 10 et qu'elles interdisent son accès au marché ;

La demande d'un acheteur est présumée présenter un caractère anormal au sens de l'alinéa précédent lorsqu'il est établi que cet acheteur procède à l'une ou l'autre des pratiques déloyales visées par les articles 32 à 37 du présent titre."

La rédaction du projet de loi gouvernemental, qui était l'objectif général commun des différentes interventions depuis novembre 1995, est donc un échec pour le GIBCD, qui défendait l'idée d'une suppression complète de l'article 36.2 de l'ordonnance de 1986, ou

à tout le moins la rédaction GIBCD/CGPME, qui limitait la liberté de refus de vente seulement à l'encontre d'une PME (définie juridiquement) dépendante ayant un comportement loyal - et non comme dans le texte de projet de loi, à l'encontre de tout demandeur, de plus sans que ce demandeur n'ait plus à apporter la preuve de sa bonne foi, et alors que la notion de "marché", par son flou, rend la notion d'"interdiction d'accès au marché" interprétable en différents sens (le seul progrès indiscutable du projet de loi est ainsi pour le GIBCD le renversement de la charge de la preuve, mais qui ne change rien à l'interdiction sur le fond⁵²).

C) Le travail discursif du GIBCD auprès du Gouvernement, afin d'influencer son discours lors des débats parlementaires :

CI) Le travail en préparation à la première lecture à l'Assemblée nationale :

Le Groupement des Fédérations Industrielles (GFI) adresse le 12 mars à M.Juppé, Premier Ministre, une lettre préparée par le GIBCD, afin de demander que le gouvernement accepte la libéralisation complète du refus de vente.

Le mode de la relation ainsi engagée par le GIBCD est persuasif, du fait de la dépendance vis-à-vis de Matignon. La tonalité pressante de la précédente lettre du GFI à M.Juppé a disparu, du fait d'une part du constat de l'inefficacité de cette pression, d'autre part et surtout du fait de la perception par le GIBCD de la possibilité de persuader Matignon sur un plan rationnel - surtout après l'amendement de la Commission de la Production et des Echanges pour une suppression de l'article 36.2 - et non plus aussi politique que précédemment. L'objectif immédiat de ce courrier est ainsi d'influencer dans le bon sens la ligne de conduite gouvernementale (au-delà des éventuelles divergences, que le GIBCD sent vaguement⁵³, entre les ministères).

Cette volonté d'éviter le conflit et de rester sur un mode persuasif est très perceptible dans l'articulation faite dans la lettre entre le texte du Gouvernement et l'amendement de la CPE et qui tend à minimiser - sans le nier - l'écart entre eux :

⁵² le GIBCD partage ainsi le commentaire critique, que nous verrons plus en détail au chapitre 7, de l'Association Française d'Etude de la Concurrence.

⁵³ au chapitre 7, nous verrons plus objectivement, en sortant du point de vue du GIBCD, telles qu'elles sont apparues *a posteriori*, les divergences entre les différents ministères sur le refus de vente.

"Le projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", adopté en Conseil des Ministres, nous a par son exposé des motifs laissé penser qu'était acquis le principe de la liberté de refus de vente. Mais l'article 4 du projet maintient le principe de l'interdiction, la "libéralisation", partielle, consistant surtout en un renversement de la charge de la preuve.

Aussi nous permettons-nous de vous demander que le Gouvernement retienne l'amendement adopté par la Commission de la Production et des Echanges qui, dans le prolongement du texte de projet de loi, libère le refus de vente en supprimant, sans ambiguïté, l'article 36.2 de l'ordonnance de 1986."

Par ailleurs, dans ce courrier, le GFI/GIBCD réutilise l'argument de la conclusion favorable du rapport Villain - dont le GIBCD essaie ainsi de prolonger l'impact - pour la libération complète du refus de vente, comme argument d'autorité qui donne de la crédibilité au discours du GIBCD.

Au final, cette lettre à Matignon - qui reste sans réponse : relation simple - a un impact immédiat nul sur la ligne de conduite du Gouvernement puisque M.Galland qui le représente, lors de la première lecture à l'Assemblée, défend fortement la position du Gouvernement "hostile aux deux amendements" de libéralisation complète du refus de vente.

De fait, le vote en première lecture par l'Assemblée nationale de la suppression de l'article 36.2 est plutôt dû aux interventions des députés MM.de Roux et Philibert, avec lesquels le GIBCD est en relation.

C2) Le travail après la première lecture au Sénat, en préparation à la deuxième lecture à l'Assemblée nationale :

En première lecture au Sénat, le vendredi 10 mai, s'opère un retournement imprévu par le GIBCD⁵⁴ - ce qui contribue au caractère émergent de sa stratégie -, puisque le Sénat adopte l'amendement proposé par le Gouvernement représenté par M.Galland et rétablissant l'exception à la liberté de refus de vente lorsque ce refus interdit "l'accès au marché".

⁵⁴ ce retournement est de fait imprévu par beaucoup d'organisations, qui pensaient que le Gouvernement abandonnerait sa défense d'une libéralisation partielle, après le vote de l'Assemblée nationale et du fait de l'avis du rapporteur au Sénat M.Robert favorable à la libéralisation complète : ainsi, dans le compte rendu par le CNPF du vote du Sénat, il est écrit que "contre toute attente, le Sénat, sur amendement du gouvernement et contre l'avis du rapporteur, rétablit l'interdiction du refus de vente en modifiant l'actuelle rédaction des troisième et quatrième alinéas de l'article 36."

Immédiatement, le lundi 13 suivant, M.de Malatinszky estime nécessaire que le GIBCD fasse part de sa position à M.Galland : M.Juppé n'est plus choisi comme auditoire puisqu'il a déjà été contacté, en vain ; de plus, M.Galland a défendu avec une telle vigueur la libéralisation partielle que le GIBCD le perçoit comme le principal Ministre du Gouvernement à persuader de la nécessité d'une libéralisation complète. Par ailleurs, vue la ténacité du Gouvernement - même après le vote de l'Assemblée nationale -, M.de Malatinszky perçoit dans ce comportement du Gouvernement, sur lequel le GIBCD n'a pas de moyen politique de pression, un choix politique presque impossible infléchir.

Aussi la lettre adressée, presque par acquit de conscience, emprunte-t-elle un mode persuasif (le GIBCD fait une interprétation négative - une des possibles, sans possibilité de démonstration contraignante⁵⁵ - du texte initié par le Gouvernement [1] et reformule le scénario économique positif - un des possibles, encore - en cas de libéralisation complète du refus de vente [2]), tout en étant ferme, presque brutale et conflictuelle dans le ton (passages en italique) :

"L'amendement ainsi adopté vide la libéralisation du refus de vente de sa substance et se retournera contre les PME qui "craignent d'être exclues de certains marchés" [1] :

- le "marché" étant une notion floue, le risque existe que pour chaque produit légèrement distinct ou de marque il soit interdit de refuser la vente.

- de plus, comme le texte ne précise pas qui est le demandeur, tout distributeur, notamment la grande distribution, pourra réclamer à l'entreprise industrielle de lui livrer un produit différencié. Cet amendement refait de la grande distribution un joueur obligé, qui amène avec lui une règle du jeu (la focalisation sur les seuls prix) uniformisante, dans laquelle toute forme de commerce alternative, plus qualitative est systématiquement perdante.

La liberté de refus de vente est pour le GIBCD un point essentiel de la réforme et permettra de régénérer un commerce pluriel [2] :

- la libéralisation du refus de vente rétablit l'égalité contractuelle, reconnue dans les autres pays européens, entre l'entreprise industrielle et le distributeur qui est, lui, libre d'acheter : cette libéralisation est ainsi de nature à rééquilibrer la relation entre Industrie et Commerce.

- la liberté pour les entreprises industrielles de choisir leurs canaux de commercialisation leur permettra de réserver des produits, notamment ceux innovants ou requérant du service au consommateur, au commerce spécialisé et de proximité.

⁵⁵ nous avons déjà vu, au chapitre 5, l'impossibilité de démonstration contraignante sur l'interprétation à venir d'un texte de loi.

La liberté de gestion est donc plus avantageuse que la solution réglementariste, qui aura des effets pervers. Le marché allemand, dont on vante la vitalité et la densité des PME qui alimentent la pluralité des formes de commerce, n'a pas eu besoin d'un texte d'encadrement."

Passés la surprise et le choc du vote du Sénat, et davantage en préparation de la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, le GIBCD demande à chacune de ses organisations adhérentes d'adresser un courrier au Ministre M.Galland, en conseillant d'une part de rappeler l'argument de la nécessité pour les entreprises industrielles de maîtriser le choix de leurs canaux de distribution, d'autre part et surtout d'insister sur la présence des PMI dans ces organisations : outre qu'il est alors de notoriété publique que "la CGPME obtient ce qu'elle veut"⁵⁶, le GIBCD, après avoir analysé les débats du Sénat, relève que le ministre argumente pour le texte gouvernemental principalement en se référant au souci de protection des PME⁵⁷.

Le GIBCD espère rationnellement et stratégiquement, par cette référence aux PMI (passages en italique), gagner en crédibilité pour son discours (selon lequel le refus de vente permet de régénérer un commerce alternatif, plus qualitatif) et affaiblir la représentativité et par là la crédibilité de la CGPME, qui apparaît comme la plus crédible des organisations pour exprimer l'intérêt des PME :

Dans la lettre de M.Georges Jolles, Président de l'Union des Industries Textiles (UIT), du 20 mai à M.Galland, il est écrit : "*Les adhérents de l'UIT qu'il s'agisse tant des grandes que des petites entreprises ont pris connaissance, et je ne vous cacherai pas que c'est avec une vive surprise, de l'amendement adopté sur votre proposition [...]. Deux raisons de fond justifient cette réaction de nos PMI. Lorsque notre Fédération s'est prononcée très clairement en faveur de la suppression, pleine et entière, de l'interdiction du refus de vente, elle le fit au nom de ses 2000 entreprises adhérentes dont 1800 PMI, qui partageaient pleinement ce point de vue. [...] L'innovation technologique est le moteur de l'activité de notre secteur. Vous connaissez le rôle essentiel joué par les PME dans cette dynamique [...]. Il est clair que pour valoriser leurs innovations, les industriels et surtout les PMI doivent garder la maîtrise de leurs canaux de commercialisation. Ce qui nécessite la*

⁵⁶ propos de Mlle Villeneuve, Directrice de la Communication de la FIEE.

⁵⁷ c'était déjà le cas, mais de façon moins sensible, dans l'argumentation de M.Galland à l'Assemblée nationale. Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre suivant, qui montre bien l'orientation, idéologique et politique, proclamée par le Gouvernement en faveur des PME - et cette orientation dépasse la capacité d'influence du GIBCD.

liberté dans le maniement du refus de vente. *Pour les PMI, l'exception à cette liberté contenue dans l'amendement évoqué ci-dessus le vide de ce fait de sa substance* et refait de la grande distribution un joueur obligé. [...] *D'où le soutien sans réserve apporté par les PMI textiles à la position exposée par l'UIT.* [...]"

Dans la lettre de M.Maurice Naudin, Président de la Fédération de la Plasturgie, du 21 mai à M.Galland, il est écrit : "*Notre Fédération, qui rassemble essentiellement des petites et moyennes entreprises industrielles (plus de 90% d'entre elles comptent moins de 100 salariés et seulement 3% en comptent plus de 200) a pris connaissance avec une grande surprise et la plus vive déception de l'amendement adopté sur votre proposition [...]. L'innovation technologique et la création de nouveaux produits internationalement performants constituent les principaux moteurs du développement de nos secteurs d'activité. Ces moteurs impliquent des investissements et des risques importants pour nos PMI. Pour valoriser ces innovations, et par là-même sécuriser leurs investissements et les emplois, nos entreprises doivent rester maîtres du choix de leurs politiques commerciales et de leurs canaux de distribution. Elles doivent donc être libres de recourir au refus de vente. [...] La position défendue par notre Fédération est donc vitale aussi bien pour nos PMI adhérentes que pour les points de vente traditionnels et spécialisés généralement implantés dans les centres villes.*"

Dans la lettre de Mme Martine Clément, Président de la Fédération des Industries Mécaniques (FIM), du 23 mai à M.Galland, il est écrit : "*Le secteur des industries mécaniques, représentant 300 milliards de chiffre d'affaires, comprend beaucoup d'entreprises petites et moyennes qui fabriquent des produits diversifiés [...].*"

La lettre de M.Jean-Pierre Desgeorges, Président de la Fédération des Industries Electriques et Electroniques (FIEE), du 21 mai à M.Galland est identique (excepté le nombre - 1200 - des PME adhérentes) à celle précédemment adressée par M.Jolles, Président de l'UIT.

Au final, le travail discursif de persuasion du GIBCD auprès de M.Galland, rapporteur du projet de loi, est difficilement évaluable sur la personne de M.Galland, qui ne tient plus de discours personnel et dont le GIBCD doute de la position personnelle.

En tout cas, elle n'atteint pas son objectif plus général puisque, lors de la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, M.Galland soutient à nouveau vigoureusement -

personnellement peut-être, à coup sûr pour le Gouvernement - le texte gouvernemental voté au Sénat.

Ce n'est que grâce aux interventions de MM.de Roux et Philibert, avec lesquels le GIBCD est en contact étroit - c'est un autre aspect de son action, avec un bilan positif cette fois -, que l'Assemblée nationale vote la suppression de l'article 36.2.

C3) Le travail après la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, en préparation à la deuxième lecture au Sénat :

L'intérêt stratégique pour le GIBCD est très important, car il est alors possible à ce moment du processus de décision d'arriver à un point d'irréversibilité, en l'espèce à l'accord définitif sur la libéralisation complète du refus de vente si le vote du Sénat est conforme à celui de l'Assemblée nationale.

M.de Malatinszky décide avec Mlle Villeneuve et M.Anus qu'un courrier au Gouvernement doit être adressé non plus à M.Galland, rapporteur (comme cela a déjà été tenté, sans résultat), mais à M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat, auprès duquel M.Rebuffel, origine selon le GIBCD de la position du gouvernement sur le refus de vente, intervient le plus prioritairement après ses contacts avec M.Chirac⁵⁸.

Décision est alors prise, pour des raisons de crédit prêté par son auditoire à ses propos, que ce ne soit pas le GIBCD qui adresse ce courrier mais le COOPEREL (association pour la COOPERation interentreprises des industries ELectriques, électroniques et informatiques), domicilié à la FIEE (qui adhère au GIBCD) et qui rassemble les PME - 700 au total - du secteur électrique, électronique et informatique.

Ce courrier, après avoir présenté la composition en PME du COOPEREL, reprend les éléments maintenant habituels du discours du GIBCD : est avancé le scénario économique positif pour les PME de la libéralisation totale du refus de vente ; est présenté le cas - déjà adressé à M.Charié - sur la distribution des produits bruns, qui montre les effets pervers du texte promu par le Gouvernement.

⁵⁸ nous verrons clairement au chapitre 7 la collaboration étroite entre M.Rebuffel et M.Raffarin (qui est en fait le principal opposant, au sein du gouvernement, à une libéralisation complète) sur la réforme du droit de la concurrence et en parallèle sur la Loi d'Orientation du Commerce et de l'Artisanat, qui réforme la loi Royer de 1973 sur l'urbanisme commercial. Ce chapitre-ci, qui prend le point de vue du GIBCD, montre plutôt ses tâtonnements pour choisir l'auditoire pertinent à persuader au Gouvernement.

La conclusion en est : "Toute solution réglementaire et restrictive, même si elle est animée de bonnes intentions ne manquera pas d'avoir des effets pervers et en fait ira à l'encontre de ce que la liberté, sans ambiguïté, de l'autorisation du refus de vente permettra d'assurer : le maintien et la régénérescence des PME de commerce spécialisé.

De plus en supprimant cette interdiction nous rattraperons les autres droits européens et rendrons notre environnement législatif pour les PMI plus compétitif et clair."

Finalement, lors de la deuxième lecture au Sénat, M.Galland pour le Gouvernement présente à nouveau l'amendement du Gouvernement tendant à limiter la libéralisation du refus de vente et en obtient le vote⁵⁹.

Le bilan du travail de persuasion du GIBCD auprès du Gouvernement - cette fois-ci *via* la personne de M.Raffarin - est donc nul.

C4) Le travail en préparation à la commission mixte paritaire :

Après le vote par le Sénat le 14 juin du texte du Gouvernement sur le refus de vente, lors d'un contact téléphonique avec un contact au cabinet de M.Galland, le GIBCD apprend, outre le fait que la situation est réversible si le CNPF et le GIBCD se manifestent fortement, que - comme il le pressentait - la position du Gouvernement a été définie après un arbitrage de Matignon, en faveur de M.Raffarin contre M.Galland (qui ne fait donc que se plier à la discipline gouvernementale).

De là vient la décision du GIBCD⁶⁰, avant la réunion quasi-décisive de la commission mixte paritaire⁶¹, de choisir comme auditoire un niveau supérieur au Gouvernement et, *via* la FIEE⁶², d'adresser le 18 juin à M.de Courcel, Directeur Adjoint du Cabinet du Premier Ministre, à M.Ansart, Conseiller pour les Affaires Economiques et Financières

⁵⁹ comme nous le verrons, ce vote est obtenu en contrepartie d'une concession sur un autre objet de discussion, ce qui renforce l'idée d'une position *politique* du Gouvernement sur la question du refus de vente.

⁶⁰ nous avons déjà vu l'intervention, suite à ce contact avec Bercy, du GIBCD auprès du CNPF, afin que celui-ci intervienne en parallèle auprès du Gouvernement et des parlementaires de la commission mixte paritaire.

⁶¹ le Gouvernement peut encore intervenir auprès des rapporteurs de cette commission mixte paritaire, juste avant la réunion de celle-ci, ainsi qu'après cette réunion lors des lectures par les chambres du texte élaboré par la CMP.

⁶² c'est la FIEE qui adresse ces courriers, car elle est un interlocuteur plus familier que le GIBCD de Matignon et de l'Elysée ; d'autre part - c'est un concours de circonstances heureux pour le GIBCD -, M.Karpeles, Délégué Général de la FIEE, qui signe la lettre, est un interlocuteur particulièrement familier à ce moment, puisqu'il vient de remettre à Matignon un rapport sur la réforme du commerce extérieur de la France.

au Cabinet du Premier Ministre, et à M.Sirelli, Conseiller sur les Affaires Economiques de M.Chirac, une lettre classique pour les persuader de la nécessité de libéralisation complète du refus de vente.

Dans ces courriers, on retrouve le scénario économique positif - vraisemblable - de la libéralisation complète du refus de vente, ainsi que la référence politique et rationnelle (pour gagner en crédit) à la position commune du GIBCD et du CNPF. La seule originalité réside dans la critique de la représentativité, par là de la crédibilité de la CGPME : "Quant à la position officielle de la CGPME, elle est en complet décalage avec l'avis de ses composantes".

L'impact immédiat de ce courrier - difficile à dissocier de l'impact du courrier parallèle du CNPF - auprès du Gouvernement est difficile à établir, dans la mesure où on ne dispose pas d'informations sur le discours tenu par les ministères lors du déjeuner, le mercredi 19 juin à 13 h., qui précède la commission mixte paritaire⁶³.

C5) Le travail après la réunion de la commission mixte paritaire, en préparation au vote du Parlement :

Après la décision de la CMP de supprimer complètement l'article 36.2 interdisant le refus de vente, la FIEE adresse à MM.Ansart et Gallot une lettre d'appui à la décision de la CMP, afin d'en prolonger l'impact.

Une fois de plus, M.Karpeles expose le scénario économique positif vraisemblable de libéralisation complète du refus de vente ("Les entreprises industrielles pourront librement choisir leurs partenaires et les formes de commerce, en particulier spécialisé, qui correspondent le mieux à leur stratégie"), ainsi que la référence rationnelle et politique à la position commune du GIBCD, du CNPF et du GFI ("La FIEE qui, comme le CNPF, le GFI et le GIBCD, a demandé cette libéralisation est très satisfaite de cette décision").

Finalement, lors des lectures du texte élaboré par la CMP à l'Assemblée nationale et au Sénat, le Gouvernement ne dépose pas d'amendement sur le refus de vente. Ce

⁶³ le contact du GIBCD au cabinet de M.Galland reste silencieux sur ce point.

comportement du Gouvernement peut être attribué au travail de persuasion du GIBCD auprès du Gouvernement, mais seulement en partie.

On peut, toujours au crédit du GIBCD⁶⁴, estimer que c'est l'aboutissement de la CMP qui a grandement déterminé le vote final sur le refus de vente - et donc que c'est le travail d'influence du GIBCD, directement ou indirectement (CNPFF et M.Philibert), auprès de la CMP qui a été décisif au final.

Un peu plus indépendamment de l'activité discursive du GIBCD, le degré de détermination de la décision finale sur le refus de vente par la CMP est en partie dû à un concours de circonstances particulier, cette fois favorable au GIBCD : le faible délai entre la CMP et la lecture par les deux chambres ne permet pas une déstabilisation du texte issu de la CMP ; et l'amendement voté en CMP, sur initiative de M.Charié, en faveur des petites stations-services⁶⁵ monopolise dans ce délai aussi limité l'attention du Gouvernement, pressé par les consommateurs - et cette situation n'est peut-être pas contrariante pour M.Galland, qui est favorable à la libéralisation complète du refus de vente.

⁶⁴ dans le VII> qui suit, nous étudions en détail le travail de persuasion exercé par le GIBCD, pour influencer les Parlementaires de la CMP ; ce travail vient s'ajouter au travail de persuasion exercé par le GIBCD sur le CNPF, afin que celui-ci appuie sa position (V>, D)).

⁶⁵ cet amendement impose aux fournisseurs de carburant d'accorder aux revendeurs ayant le statut de gérant libre ou de mandataire ou étant liés par un contrat de commissionnaire, une commission minimale de 8% sur le prix de vente hors TVA, ce taux minimal pouvant être une fois par an être modifié en Conseil d'Etat.

VII> LES RELATIONS AUPRES DES PARLEMENTAIRES, AFIN D'ORIENTER LES VOTES DES ASSEMBLEES :

Nous présentons le travail discursif de persuasion du GIBCD auprès des Parlementaires, également suivant un ordre chronologique, qui permet mieux de suivre l'évolution du processus de décision et des conditions dans lesquelles le GIBCD perçoit les relations qu'il engage.

A) La préparation des parlementaires à un éventuel projet de loi sur la concurrence:

Avant la période décisive du passage du projet de loi devant le Parlement, le GIBCD adresse son discours d'une part à quelques Parlementaires spécialistes sur le sujet et d'autre part à deux occasions à l'ensemble des Parlementaires, le but étant toujours de préparer le débat parlementaire et de le stabiliser dans un sens qui soit favorable au GIBCD (sanction des seules pratiques constituant des abus de dépendance économique).

A1) Les prises de contacts avec quelques parlementaires spécialistes :

Deux contacts particulièrement importants sont engagés par le GIBCD avant le passage d'un projet de loi au Parlement.

En mars 1994, le GIBCD, représenté par M.de Malatinszky et Mlle Villeneuve, rencontre M.Robert, sénateur, vice-président de la commission économique. Celui-ci a accepté la demande de rencontre du GIBCD parce que celui-ci est un groupement perçu comme important et intéressant à auditionner, également parce que MM.de Malatinszky et Robert ont par le passé travaillé dans l'entreprise Sommer-Allibert. Vue l'expérience professionnelle de M.Robert, et son animation d'un groupe d'études sur la concurrence, M.de Malatinszky le pense proche de la représentation du GIBCD sur le sujet de la réforme du droit de la concurrence et que, stratégiquement, il constituera pour le GIBCD une ligne d'action parlementaire alternative à M.Charié.

De fait, le bilan immédiat de cette rencontre est positif puisque l'entretien fait apparaître un accord de vues rapide - il y a interaction lâche - entre le GIBCD et M.Robert, qui se

dit prêt à aider le GIBCD auprès de M.Charié⁶⁶ et lors de l'éventuelle arrivée d'un texte au Parlement.

La rencontre le 21 septembre 1994 entre le GIBCD et M.de Roux, député de Charente et avocat d'affaires au cabinet Gide-Loyrette-Nouel, répond au même type de souci stratégique de la part du GIBCD, d'entrer en contact avec d'autres députés spécialistes que M.Charié. M. de Roux est de son côté intéressé d'entendre les propositions du GIBCD, ainsi que peut-être plus financièrement d'entrer en contact avec des représentants de fédérations, syndicats et entreprises potentiellement clients.

De fait, le bilan immédiat de cette rencontre est plutôt positif. On constate ici également un accord de vues entre le GIBCD et M.de Roux - dont la prise de position sur le fond est faiblement influencée par le discours spécifique du GIBCD -, qui déclare que "les deux points-clés à modifier sont le refus de vente et les discriminations". La seule interrogation de M.de Roux vis-à-vis du discours du GIBCD porte sur le bien-fondé de la notion de dépendance économique - mais le temps restreint de l'entretien, et plus tard l'emploi du temps surchargé de M.de Roux ne laissent pas l'occasion pour une interaction critique approfondie de se développer.

Il est en conclusion convenu à la fin de cet entretien que le GIBCD et M.de Roux entrent en contact et coordonnent leurs actions en situation de nécessité.

A2) Le travail de préparation de l'ensemble des parlementaires :

A destination de l'ensemble des Parlementaires, la première campagne de persuasion du GIBCD est une campagne de *sensibilisation* au sujet de la réforme du droit de la concurrence.

Ainsi, le 10 mars 1994, le Comité de Pilotage du GIBCD, en anticipation d'une possible réforme lors de la session parlementaire, décide de la mise au point d'un "dossier de sensibilisation au niveau local des parlementaires". Le 18 mars, Paul de Malatinszky adresse aux membres du Comité de Pilotage le dossier définitif de sensibilisation des parlementaires dans les régions.

⁶⁶ nous n'avons pas de trace d'éventuelles interventions.

On retrouve ici l'utilisation par le GIBCD d'un réseau organisationnel puisqu'il est prévu que les membres du Comité de Pilotage doivent transmettre ce dossier aux responsables d'établissements industriels qui l'adresseront à leur tour aux parlementaires locaux, afin de les mobiliser.

Le but de ce dossier est d'éveiller l'intérêt, la disponibilité intellectuelle des parlementaires au discours du GIBCD et de faire sédimer celui-ci. Le dossier est à cet effet composé d'une lettre-type aux députés et sénateurs, qui reprend les principes d'"égalité contractuelle" et de "confiance dans la capacité des acteurs économiques à organiser leur coopération" et qui montre les enjeux politiques et économiques (emploi, aménagement du territoire...) de la demande de réforme (on retrouve là l'accrochage à l'agenda politique). Plus techniquement, toujours à des fins de stabilisation autour du discours du GIBCD, est joint à ce dossier un exposé des motifs et une présentation des propositions de modifications de l'ordonnance de 1986.

Quel est l'impact immédiat de cette campagne de sensibilisation? Il est difficilement établissable, dans la mesure où on ne dispose pas d'un retour détaillé de la part de chacun des membres du Comité de Pilotage du GIBCD (et encore moins d'une description détaillée des éventuelles interactions sur le terrain). Tout au plus lors du Comité de Pilotage du 10 avril, M.Lagarrigue (UIT) fait-il part de l'accueil favorable réservé aux thèses du GIBCD par les parlementaires sensibilisés aux affaires du secteur textile : avec MM.Gallet et Schumann à leur tête, ils sont même très motivés par ce type de projet de réforme. M.Poels (Sony) recueille lui aussi des réactions très favorables de parlementaires qui font rapidement la correspondance entre le discours du GIBCD et les problèmes d'aménagement du territoire et de PME sur le terrain. Les autres membres du Comité ne rajoutent rien.

A une autre période, alors que le sujet du droit de la concurrence a déjà émergé, entre septembre 1994 et mai 1995 le GIBCD se met en situation de veille parlementaire défensive et invite ses adhérents à la *vigilance* et entretient une présence textuelle auprès des parlementaires, pour prévenir d'éventuelles initiatives parlementaires de dépôts de propositions de loi. La note du GIBCD, "Cartographie des positions des différents intervenants sur le sujet de la réforme du droit de la concurrence" (28 mars 1995), en sa troisième partie "Quelle stratégie suivre?", explicite bien la volonté d'une présence textuelle, préventive, pédagogique et stabilisatrice, dans le cadre de la veille parlementaire. Il s'agit :

"de poursuivre la pédagogie sur le sujet au Parlement : les récentes propositions de loi ont montré les bonnes volontés dont sont animés les parlementaires, mais aussi leur insuffisante maîtrise technique du sujet, leur recours aux services de la DGCCRF, leur ignorance quant à la portée du libellé de leurs propositions : d'où, à partir d'intentions louables, des risques de conséquences néfastes. Il faut pour le GIBCD diffuser ses propositions et justifier ses réactions qui peuvent sembler paradoxales par rapport aux réactions de premier degré qui motivent certaines démarches parlementaires".

L'impact immédiat des courriers adressés par le GIBCD (par exemple, de commentaire, d'explicitation des effets pervers dans leurs interprétations de certaines propositions de loi) n'est pas évaluable, puisqu'il n'y a pas de réponse à ses courriers.

De fait, l'observation par la suite, lors de l'examen du projet de loi au Parlement, de la multiplication des dépôts d'amendements dans un sens réglementariste permet de dire que l'impact à terme du travail préventif de persuasion du GIBCD est nul.

B) La préparation de la première lecture à l'Assemblée nationale :

Le GIBCD intervient à deux niveaux pour influencer le vote de l'Assemblée nationale en première lecture : au niveau des commissions consultées sur le fond ou pour avis, au niveau des députés dans leur ensemble. Ces deux types d'auditoires donnent lieu à des formes et modalités différentes de mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD.

B1) Le travail de persuasion du GIBCD auprès des Commissions :

Le travail auprès de ces commissions est stratégiquement très important car un amendement au projet de loi gouvernemental a beaucoup plus de chances d'être adopté s'il est présenté au nom d'une commission que par un simple député. De plus, les membres des Commissions disposent de plus de temps pour travailler techniquement sur le projet de loi, ce qui en fait également des interlocuteurs privilégiés.

Précisément, l'objectif général du GIBCD - au-delà des prises de position immédiates des personnes qu'il tente de persuader - est que soient introduits par les Commissions des amendements aux points non encore satisfaisants dans le projet de loi pour le GIBCD : le refus de vente, point fondamental pour le GIBCD ; et, plus secondairement, par ordre

d'importance décroissante, les pratiques tarifaires discriminatoires, l'article 31 sur la facturation et l'article 34 sur les prix minima imposés.

Sur le refus de vente, le GIBCD, après l'impact nul de son texte commun avec la CGPME, en accord avec sa propre représentation du sujet, et en anticipation des conditions du débat parlementaire qui exigent un discours simple et non une demande sophistiquée, demande à nouveau, comme entre le 15 mai 1995 et la fin janvier 1996, la suppression pure et simple de l'article 36.2.

Concernant l'article 36.1 de l'ordonnance sur les discriminations tarifaires, le GIBCD souhaite l'inscription de la sanction des seuls abus de dépendance économique.

Concernant l'article 31, le GIBCD qui anticipe négativement l'interprétation de l'expression "rabais, remises, ristournes *acquises*" (qui peut être interprétée restrictivement (ce qui est effectivement acquis) ou largement (ce qui est potentiellement acquis, sauf accident)), recommande l'expression "*non conditionnels*".

Enfin, le GIBCD estime nécessaire une mise en cohérence entre les nouveaux articles 31 et 32 et l'article 34 d'origine encore inchangé : si celui-ci n'est pas modifié, l'octroi de remises "conditionnelles", "non acquises" qui ne devront plus avoir à figurer sur facture (nouvel art.31) et *mécaniquement* ne devront donc pas être déductibles du seuil de revente à perte (nouvel art. 32⁶⁷) pourrait selon le GIBCD - il n'y a, encore, pas de possibilité de démonstration contraignante - être considéré comme une imposition indirecte d'une marge minimale.

Nous avons vu au chapitre précédent l'interaction critique approfondie entre le GIBCD et M.Charié, rapporteur au nom de la commission de la Production et des Echanges (CPE), qui est consultée sur le fond. Cette interaction est alimentée par le courrier du GIBCD du 27 février à M.Charié, et s'exerce *via* Mme Vilmart et MM.Philibert et de Roux, qui font partie du "réseau" du GIBCD.

Le résultat immédiat du travail persuasif du GIBCD est que M.Charié est persuadé de la nécessité de cette libéralisation, si bien que, sur son impulsion, la CPE adopte le 6 mars un amendement qui demande la libéralisation complète du refus de vente au titre IV.

Auprès de la Commission des Lois constitutionnelles, de la législation et de l'administration générale de la république, le GIBCD intervient auprès des personnes de

⁶⁷ rappel technique : l'ancienne rédaction de l'article 32 (encore en vigueur lors des lectures au Parlement) fait référence à la facture (visée par l'article 31) comme élément de présomption pour déterminer le seuil de revente à perte. La nouvelle rédaction de l'article 32 supprime cette notion de présomption et fait donc de la facture l'élément objectif de référence pour le calcul du seuil de revente à perte.

MM.Philibert, rapporteur pour avis qui est rencontré pour la première fois le 6 mars, et de Roux, sur le refus de vente, par contacts téléphoniques.

L'interaction avec M.Philibert porte sur le refus de vente, sur les pratiques tarifaires discriminatoires, sur la facturation et l'article sur les prix minima imposés. Sur le sujet du refus de vente et des pratiques tarifaires discriminatoires, il n'y a pas d'interaction critique, le GIBCD et M.Philibert partagent la même représentation du problème sur ces points. M.Philibert déclare "intéressant" le discours du GIBCD - toutefois sans possibilité de démonstration contraignante - sur l'insécurité juridique liée à l'interprétation à venir de l'adjectif "acquis", qui devrait selon le GIBCD être remplacé par "non conditionnels". Quant à la compatibilité entre les articles 31, 32 et 34, M.Philibert ne pense pas, malgré le discours du GIBCD - sans possibilité de démonstration contraignante pour son interprétation anticipative négative -, qu'il y ait problème. Sur ce dernier point, il n'y a pas interaction critique approfondie, par manque de temps et parce que ce sujet est moins central pour le GIBCD.

En fin de rencontre, M.Philibert est donc d'accord avec les amendements du GIBCD sur les points centraux du refus de vente, des pratiques tarifaires discriminatoires et de la facturation, il s'engage à les proposer en commission, le bilan immédiat du GIBCD est donc positif - quoique son influence soit relativisable par le fait que M.Philibert devait *a priori*, à quelques petites différences près dans le discours, partager son point de vue ; reste que le GIBCD apporte un poids économique important et un discours particulier, qui au minimum renforcent la détermination et la précision du discours de M.Philibert.

Le résultat - qui lui est donc partiellement imputable - de l'intervention du GIBCD est l'avis présenté le 19 mars par M.Philibert au nom de sa commission, qui adopte la suppression complète de l'article 36.2 interdisant le refus de vente.

En revanche, l'article 31 de l'ordonnance ne fait pas l'objet d'une proposition d'amendement par la Commission des Lois dans le sens du GIBCD.

Il en est de même pour l'article 36.1 - important pour le GIBCD - sur les pratiques tarifaires discriminatoires : en effet, lors d'une réunion de travail avec M.Galland avant le 19 mars, M.Philibert, après avoir expliqué que la liberté de différenciation tarifaire permettrait de favoriser certains canaux de commercialisation plus qualitatifs, cède politiquement devant la réaction du ministre, qui se trompe sur le sens de la demande - en

fait d'allègement de la réglementation - de M.Philibert : "on a suffisamment attaqué la grande distribution, ce n'est pas la peine de rajouter une disposition supplémentaire."⁶⁸

B2) Le travail de persuasion du GIBCD auprès de l'ensemble des députés :

Quelles sont les conditions du travail de persuasion du GIBCD auprès de l'ensemble des députés?

Face à l'ensemble des parlementaires, le GIBCD est partagé entre deux exigences contradictoires, qui l'amènent à simplifier sa demande, à la fois dans sa formulation et dans le nombre de points évoqués.

D'une part, le GIBCD a le souci de ne pas contribuer, par la multiplication de dépôts d'amendements, au risque perçu par lui de dérive des débats parlementaires : Mlle Villeneuve, directrice de la Communication de la FIEE, parle de la crainte d'un texte "en charpie" à la sortie de sa lecture à l'Assemblée Nationale.

En même temps, le GIBCD n'est tout de même pas satisfait du projet gouvernemental et cherche à ce que soit satisfaite sa demande.

Par ailleurs, les députés, dont peu connaissent précisément, techniquement le sujet, disposent de très peu de temps pour lire toutes les lettres qui doivent leur parvenir à l'occasion de ce débat⁶⁹ ; en même temps, une lettre du GIBCD qui partirait trop tôt manquerait de certains éléments d'information et courrait le risque de ne pas être lues, puisque les parlementaires seraient occupés à d'autres dossiers ou dans leurs fiefs électoraux.

Ces conditions sont perçues et prises en compte dans la lettre que le GIBCD, relayé par les fédérations et syndicats adhérents, adresse le mardi 12 mars aux députés⁷⁰.

Cette lettre est intentionnellement longue d'une seule page, la présentation du sujet du refus de vente est effectué en caractères gras en milieu de page, d'autres sujets comme celui des pratiques tarifaires discriminatoires ne sont pas mentionnés : on retrouve là

⁶⁸ source : contact du GIBCD à Bercy. Nous reviendrons au chapitre 7 sur la faible familiarité, l'ignorance de M.Galland, due à sa récente prise en charge du dossier de la réforme, sur le sujet des pratiques tarifaires discriminatoires.

⁶⁹ nous reviendrons au chapitre 7 sur l'organisation et sur la dynamique chaotique des débats parlementaires.

⁷⁰ cette date correspond à la date la plus proche possible des débats du mardi 19, puisque les députés sont dans leur circonscription les jeudi et vendredi.

l'importance de la clarté et de l'ordonnancement dans un discours adressé à un auditoire possiblement ignorant et disposant de peu de temps pour se construire une représentation du sujet.⁷¹

La lettre, qui reprend l'argumentation de l'équilibre à obtenir dans la réforme entre le "volet de protection contre les abus" et le "volet de libération des initiatives", porte bien l'ambiguïté de l'objectif du GIBCD.

Plus précisément, la lettre donne à lire aux députés le discours stabilisé du GIBCD sur le refus de vente, sur lequel on a vu au chapitre précédent toutes les possibilités de ramifications critiques, qui n'apparaissent pas ici.

L'originalité ici dans l'argumentation de la lettre est d'utiliser comme argument de crédibilité l'amendement de la Commission de la Production et des Echanges : on retrouve ici l'utilisation par le GIBCD du résultat de son travail de persuasion antérieur.

Le bilan immédiatement établissable est celui des réponses au courrier du GIBCD, qui est une première - mais très rudimentaire - mesure de l'impact du courrier du GIBCD. Trente trois députés répondent au GIBCD : il y a alors interaction, mais celle-ci est lâche, les députés tantôt acquiescant brièvement (sauf un, M.Auberger, qui adresse une réponse favorable plus élaborée), tantôt transmettant le courrier à leur groupe, tantôt exprimant une position générale de principe (contre la disparition du petit commerce), tantôt répondant hors sujet⁷² - ce qui est la preuve extrême de la lâcheté de l'interaction.

B3) Le bilan du travail de persuasion du GIBCD, au terme de la première lecture à l'Assemblée nationale⁷³ :

Finalement, l'Assemblée nationale vote la suppression complète de l'interdiction du refus de vente au titre IV - ce qui correspond à l'objectif général commun des précédentes interventions du GIBCD - après la discussion, en deux temps, mentionnée au chapitre précédent et qui fait activement intervenir MM.de Roux et Philibert, qui font partie du "réseau" du GIBCD.

⁷¹ aux conditions organisationnelles du débat parlementaire, s'ajoute une tendance, non décisive toutefois, à l'auto-censure du GIBCD sur les pratiques tarifaires discriminatoires, sujet sur lequel il doute de sa capacité à retourner l'opinion générale des parlementaires.

⁷² ainsi, M.Degauchy, député de l'Oise, conseiller général, maire de Courtieux, écrit : "J'ai bien reçu votre lettre par laquelle vous m'informez des sinistres causés dans le secteur des PME distributeurs d'essence par les stations services intégrées aux grandes et moyennes surfaces. Structures de vente que j'ai personnellement toujours combattues en tant que commerçant détaillant."

⁷³ la discussion générale sur le projet a lieu le 20 mars (2ème séance), et les débats sur les articles ont lieu les 21 mars (2ème séance) et 28 mars (2ème séance).

Dans quelle mesure cette décision est-elle attribuable à la stratégie discursive de persuasion du GIBCD? Elle lui est attribuable dans la mesure où MM.Philibert et de Roux reprennent les arguments employés par le GIBCD, contre le texte du gouvernement et contre une autre forme (du type de celle de M.Charié) de limitation du refus de vente ; mais on peut se demander si eux aussi n'auraient pas d'eux-mêmes, de leur propre initiative, sans la présence du GIBCD, employé des arguments similaires. Reste, comme nous l'avons écrit au chapitre précédent, que le GIBCD à la fois est un acteur de poids et est celui qui insiste le plus fortement, et avec les d'arguments les plus élaborés sur la liberté de refus de vente : sans l'activation par le GIBCD, les deux députés auraient peut-être eu une moins bonne présence d'arguments à l'esprit et très probablement eu une moins grande assurance de leurs appuis, une moins grande incitation à agir et donc une moins grande détermination face au Ministre.

En revanche, et cela va à l'encontre du travail de prévention du GIBCD contre des dérives réglementaristes, l'Assemblée nationale introduit sur les autres points du projet de loi des modifications qui vont dans le sens d'une réglementation accrue⁷⁴. En particulier, et cela touche le GIBCD sur le sujet - sensible bien que non évoqué dans sa lettre aux députés - des pratiques tarifaires discriminatoires, M.Charié dépose en son nom propre un amendement, qui est finalement adopté et qui à l'article 36.4 par un simple déplacement de virgule⁷⁵ interdit intentionnellement, même en l'absence de menace d'une rupture des relations commerciales, la simple obtention de conditions de vente manifestement exorbitantes des conditions générales de vente.

C) La préparation de la première lecture au Sénat :

Le GIBCD intervient ici encore à deux niveaux : celui de la Commission des Affaires Economiques et du Plan, consultée sur le fond et dont le rapporteur est M.Jean-Jacques Robert, sénateur ; celui des sénateurs dans leur ensemble.

⁷⁴ nous développons et expliquons dans le chapitre suivant ces dérives du débat parlementaire.

⁷⁵ de là vient le surnom ensuite donné par les parlementaires à cet amendement, dit "amendement-virgule".

CI) Le travail de persuasion du GIBCD auprès de la Commission des Affaires Economiques et du Plan :

Le travail de persuasion auprès de la Commission des Affaires Economiques et du Plan est stratégiquement très important, dans la mesure où son avis possède un poids important dans les débats. De manière précise, l'objectif général du GIBCD - au-delà du travail de persuasion auprès de telle ou telle personne, pour influencer sa prise de position - est que la Commission confirme la nécessité de suppression complète de l'interdiction du refus de vente à l'article 36.2, et aussi - la question du refus de vente étant selon le GIBCD en bonne voie et laissant du temps pour traiter d'autres points - améliore d'autres dispositions du projet de loi ou de l'ordonnance de 1986.

De cet objectif, et de la possible divergence de représentation sur ces sujets au sein de la Commission sénatoriale, vient l'intervention discursive du GIBCD auprès de M.Robert, sénateur et rapporteur pour la Commission des Affaires Economiques et du Plan, qui est donc susceptible d'influencer le rapport de celle-ci et dont le GIBCD essaie d'influencer la prise de position personnelle pour cette première lecture au Sénat (dans la rédaction du rapport, dans les débats de la Commission et lors des débats parlementaires). Par intérêt pour le discours du GIBCD avec lequel il est *a priori grosso modo* en accord de vues, M.Robert accepte la demande d'entretien du GIBCD⁷⁶.

Ainsi, le 16 avril 1996, une délégation du GIBCD⁷⁷ rencontre M.Jean-Jacques Robert au Sénat.

Le premier sujet abordé par le GIBCD est celui du refus de vente : pour le GIBCD, la liberté totale (dans le titre IV) de refus de vente, acquise à l'Assemblée Nationale, est une avancée essentielle qui doit être maintenue.

Le deuxième sujet est celui des pratiques tarifaires discriminatoires : le GIBCD argumente pour que soit reconnue en France la liberté de différenciation (plutôt que discrimination) tarifaire ; le GIBCD critique également l'"amendement virgule" à l'article 36.4 sorti de l'Assemblée nationale.

⁷⁶ rappel : le GIBCD a déjà rencontré en mars 1994 M.Robert : ce premier entretien s'était conclu sur un accord de vues.

⁷⁷ M.Galliana-Mingot, PDG de Sony Europe ; M.Vertut pour Thomson Consumer Electronics ; M.Mourlon, Président du GIFAM (groupement des industries d'électroménager), et Président de Calor ; M.Anus, délégué général du SIMAVELEC ; Mlle Villeneuve, directrice de la communication de la FIEE ; MM.de Malatinszky et Dubot du GIBCD.

Le troisième sujet abordé par le GIBCD est celui du dispositif sur les obligations de mention sur facture (article 31), et de la compatibilité de ce dispositif avec celui sur la revente "à perte" (art.32) et avec l'article 34 visant les prix ou marges minima directement ou indirectement imposés : la seule nouveauté sur ces points est qu'en plus de ses commentaires et demandes antérieurs le GIBCD trouve "floue" - donc source d'insécurité juridique - l'expression "directement liées aux opérations d'achat ou de vente" dans la rédaction de l'article 31 issue de l'Assemblée nationale.

Sur tous ces points - sauf en ce qui concerne l'expression "acquises" à l'article 31, même après argumentation - sans possibilité de démonstration contraignante - du GIBCD -, M.Robert partage la représentation du GIBCD, d'où - et le manque de temps disponible pour une discussion approfondie conduirait au même résultat - une interaction qui n'est pas critique approfondie, et dont le bilan immédiat est positif.

Dans sa lettre au sénateur Robert du mercredi 17 avril, M.de Malatinszky pour le GIBCD rappelle la "concordance de vues" de la veille et transmet au sénateur Robert un projet d'amendement concernant les pratiques tarifaires discriminatoires.

L'intérêt - pour nous - de ce courrier réside dans la volonté explicite de M.de Malatinszky de ne pas traiter idéologiquement du sujet des pratiques tarifaires discriminatoires et des prix minima imposés - car le discours du GIBCD se situe dans un référentiel symbolique qui lui est désavantageux -, mais plutôt sur un mode de "technique juridique" : concernant les pratiques tarifaires discriminatoires, le GIBCD fait valoir son souci d'"éviter la redondance entre l'article 36.1 et l'article "36.4" (virtuel) de l'ordonnance", qui vise les conditions tarifaires "manifestement exorbitantes des conditions générales de vente" ; de même, il est écrit que "l'article 34 doit donc, pour des raisons de technique juridique, être à son tour modifié en supprimant l'adverbe "indirectement"".

Le résultat plus général du travail de persuasion du GIBCD auprès de M.Robert, pour influencer le rapport de la Commission des affaires Economiques et du Plan, est la confirmation le mardi 30 avril par cette Commission du principe de libéralisation complète du refus de vente à l'article 36.2, ainsi que l'adoption d'un contre-"amendement virgule" à l'article 36.4 - mais dans quelle mesure ces orientations sont-elles spécifiquement attribuables au GIBCD? En revanche, aucun amendement n'est adopté

sur le traitement général (art.36.1) des pratiques tarifaires discriminatoires, ni sur les prix minima directement ou indirectement imposés⁷⁸.

C2) Le travail de persuasion du GIBCD auprès de l'ensemble des sénateurs :

Les conditions de mise en oeuvre d'une stratégie discursive de persuasion sont similaires ici à celles existant et perçues dans la relation entre le GIBCD et les députés : crainte d'une dérive réglementariste et volonté d'obtenir la suppression de l'interdiction du refus de vente à l'article 36.2 ; comme moyen, faible disponibilité en temps des sénateurs et, de façon liée, faible espace pour développer l'argumentation stabilisée du GIBCD (la lettre du GIBCD est envoyée, après résultats de la Commission, le jeudi 2 mai par porteur aux sénateurs, alors que ceux-ci commencent la lecture le mardi 7 mai⁷⁹).

La seule nouveauté dans le texte adressé aux sénateurs est d'aborder deux sujets, le GIBCD estimant que le vote de la libéralisation complète du refus de vente par l'Assemblée nationale et sa confirmation par la Commission lui permettent de consacrer une partie de son discours et de la page de lettre au sujet des pratiques tarifaires discriminatoires (même si le GIBCD, qui agit plutôt par acquit de conscience, ne se fait pas d'illusion sur ses chances de persuader les parlementaires).

C3) Le bilan de l'activité du GIBCD, au terme de la première lecture au Sénat :

Au bilan global, après la lecture du projet de loi les mardi 7 et jeudi 9 mai, l'activité discursive du GIBCD n'atteint pas son objectif puisque le Ministre M.Galland obtient, sur amendement du gouvernement et contre l'avis de M.Robert, le retour à une rédaction proche de celle du projet de loi initial sur le refus de vente⁸⁰ :

"[Engage la responsabilité] D'interdire l'accès au marché des acheteurs de produits ou de prestations de service en refusant de satisfaire à leur demande dès lors que le demandeur à l'instance établit que la demande ne présente pas de caractère anormal et que les conditions qui lui sont imposées ne sont pas justifiées au regard de l'article 10."

L'expression "directement ou indirectement" est supprimée à l'article 34 interdisant les pratiques de prix minima imposés : les pratiques d'imposition indirecte, sous lesquelles

⁷⁸ c'est M.Robert, qu'a persuadé le GIBCD, qui déposera plus tard un amendement individuel sur ce sujet et obtiendra la suppression des adverbess "directement ou indirectement" à l'article 34.

⁷⁹ pour apprécier la faiblesse du délai, gardons bien à l'esprit que les parlementaires, en particulier les députés, retournent à leur base électorale chaque fin de semaine.

⁸⁰ nous revenons au chapitre suivant sur ce qui a dépassé ici la capacité d'influence du GIBCD.

pourraient tomber mécaniquement les industriels même en respectant des articles 31, 32 et 34, ne sont dès lors plus explicitement sanctionnés.

Sur les pratiques tarifaires discriminatoires, le GIBCD n'obtient pas de libéralisation, sinon à travers l'adoption du contre-"amendement virgule" - mais il est difficile de faire la part d'influence spécifique du GIBCD.

Enfin, on observe certaines dérives qui vont à l'encontre de la tonalité non-réglementariste du discours du GIBCD - même si ces dérives ici ne touchent pas le GIBCD sur des dispositions qui l'intéressent⁸¹.

D) La préparation de la deuxième lecture à l'Assemblée nationale :

D1) Les conditions particulières de mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD :

Cette fois-ci, c'est au même moment, les mardi 14 et mercredi 15 mai, que le GIBCD adresse ses courriers aux "simples" parlementaires et aux parlementaires membres des Commissions consultées sur le fond ou pour avis. En effet, le calendrier ne donne pas le temps d'attendre entre le mardi 21 mai (date de la séance de la Commission de la Production et des Echanges) et le mercredi 29 (date prévue de début de la deuxième lecture) à cause du week-end et du lundi de la Pentecôte : le GIBCD est encore ici soumis à la contrainte générale de temps, mais il s'agit aussi d'un concours de circonstances particulier.

De plus, du fait de la perception - qui incite à la non-prise de parole - par le GIBCD de la difficulté à persuader l'ensemble des parlementaires sur le sujet des discriminations tarifaires, et du fait - décisif - de la contrainte organisationnelle de temps disponible des députés (alors que la libéralisation cruciale pour le GIBCD du refus de vente n'est pas encore acquise), le GIBCD ne prend la parole que sur le refus de vente - abandonnant donc les sujets moins cruciaux des discriminations tarifaires, de la facturation et des prix minima imposés.

⁸¹ nous développons et expliquons dans le chapitre suivant ces dérives du débat parlementaire.

Précisément, le courrier du GIBCD est adressé aux députés qui ont répondu au courrier du GIBCD du 12 mars et à ceux qui sont intervenus dans le débat soit en commission soit en séance.

De plus, la lettre du GIBCD est différenciée selon qu'elle s'adresse aux "simples" députés ou aux Présidents et membres de Commissions consultées sur le fond ou pour avis, qui *a priori* sont disposés à consacrer davantage de temps au sujet, sont moins "ignorants" des détails du sujet et ont un poids supérieur dans le vote de l'Assemblée nationale. Pour eux est donc rajouté par le GIBCD un paragraphe faisant une interprétation anticipée négative - toujours discutable, mais qui apparaît ici sous une forme stabilisée - des termes du texte sur le refus de vente adopté au Sénat :

"L'amendement ainsi adopté vide la libéralisation du refus de vente de sa substance et se retournera contre les PME qui "craignent d'être exclues de certains marchés":

- le "marché" étant une notion floue, le risque existe que pour chaque produit légèrement distinct ou de marque il soit interdit de refuser la vente. Un distributeur pourra toujours arguer de la spécificité du produit donc de sa non-substituabilité.

- de plus, comme le texte ne précise pas qui est le demandeur, tout distributeur, notamment la grande distribution, pourra réclamer à l'entreprise industrielle de lui livrer un produit différencié. Cet amendement refait de la grande distribution un joueur obligé, qui amène avec lui une règle du jeu (la focalisation sur les seuls prix) uniformisante, dans laquelle toute forme de commerce alternative, plus qualitative est systématiquement perdante."

D2) Le bilan du discours du GIBCD au niveau des Commissions :

En ce qui concerne la Commission de la Production et des Echanges, en plus de la lettre ci-dessus adressée à tous les membres des Commissions, s'ajoute l'interaction critique approfondie indirecte - vue au chapitre 5 - entre le GIBCD et M.Charié. Le bilan de ce travail d'ensemble du GIBCD est mitigé puisque la proposition, retenue par la CPE, de M.Charié d'interdire seulement le refus de vente à une petite entreprise (définie par M.Charié comme ayant un "CAHT inférieur à 10 millions de francs ou employant moins de 15 salariés") est à moitié un échec - dans la mesure où il n'y a pas demande de libéralisation complète - à moitié une réussite - dans la mesure où le texte du gouvernement est perçu comme trop restrictif par la CPE.

D'ailleurs, ce résultat insatisfaisant pour le GIBCD des travaux de la Commission de la Production et des Echanges, et devant la crainte que la faiblesse technique du texte Charié n'amène celui-ci à céder devant le ministre lors des débats à venir, le GIBCD

adresse le 28 mai une lettre à M.Charié sur un cas d'actualité de distribution de produits bruns (vu au chapitre précédent), pour éliminer l'amendement du gouvernement et la restriction de M.Charié aux PME.

En revanche, la Commission des Lois du 22 mai, conformément au rapport de M.Philibert, adopte un amendement supprimant complètement l'interdiction du refus de vente à l'article 36.2 de l'ordonnance de 1986. Cette suppression va dans le sens de la représentation et du discours du GIBCD et l'origine lui en incombe, partiellement là aussi.

D3) Le bilan après lecture du projet de loi :

La lecture à l'Assemblée nationale du projet de loi issu du Sénat a lieu le 29 mai. La liberté de refus de vente est acquise de "haute lutte"⁸² grâce aux interventions de MM.de Roux et Philibert contre les avis - différents entre eux - de M.Galland, qui défend le texte du gouvernement voté au Sénat, et M.Charié qui, suite aux critiques de MM.de Roux et Philibert, reconnaît rapidement les limites de sa rédaction ("je reconnais que cette solution pose un certain nombre de problèmes d'application") et se rallie après l'échange entre MM.Galland, Philibert et de Roux à la solution de libéralisation totale, tout en précisant que la question doit être vue en commission mixte paritaire.

Ce résultat est attribuable au travail discursif du GIBCD (vus les contacts entretenus par le GIBCD avec ces deux avocats-députés) ; mais en même temps il est établissable ici que le GIBCD ne peut être que partiellement à l'origine du résultat puisque certains arguments de M.de Roux sont étrangers au discours du GIBCD⁸³ : ainsi en est-il de l'argument de M.de Roux sur l'absence, porteuse d'effets pervers, du critère de bonne foi dans la rédaction du texte gouvernemental voté par le Sénat, ou encore de l'argument selon lequel "le refus de vente a empoisonné la vie contractuelle"⁸⁴.

En revanche, l'Assemblée nationale, à la demande du Ministre M.Galland, supprime la modification introduite par le Sénat à l'article 34 sur les prix minima imposés.

⁸² expression de M.de Malatinszky.

⁸³ le GIBCD s'approprie ces arguments par la suite.

⁸⁴ source : Assemblée nationale, débats parlementaires, J.O. de la République Française, compte rendu intégral des séances du mercredi 29 mai 1996.

E) La préparation de la deuxième lecture au Sénat, et son impact nul :

Par rapport à la première lecture au Sénat, la seule condition différente est que si, le Sénat vote cette fois-ci conforme le texte issu de l'Assemblée nationale, la libéralisation complète du refus de vente au titre IV de l'ordonnance est définitivement acquise : l'enjeu stratégique est donc très important pour le GIBCD, et encore davantage pour ses opposants - dont le gouvernement -, contre lesquels peut immédiatement jouer l'irréversibilité du processus de décision.

Aussi le jeudi 30 mai le GIBCD adresse-t-il au sénateur Robert un courrier lui faisant part du cas de la "distribution de produits bruns", qui montre les effets pervers portés par un texte de type celui proposé par le Gouvernement et voté en première lecture au Sénat. Et le vendredi 31 mai le GIBCD adresse un courrier - sans originalité par rapport aux précédents - aux Sénateurs.

Le résultat, au moins partiellement imputable à ces deux lettres, de la discussion de la Commission des Affaires Economiques et du Plan du mercredi 5 juin est sur ce point de la réforme la demande de suppression totale de l'interdiction de refus de vente.

De plus, le jeudi 13 juin au matin, comme convenu la veille et en prévision d'une réunion de travail de l'après-midi de M.Robert sur la réforme du droit de la concurrence, à la veille de ce qui peut être un débat irréversible - dans un sens favorable au GIBCD - sur le refus de vente, le GIBCD faxe au sénateur Robert un argumentaire en dix points mobilisable lors de la deuxième lecture⁸⁵ et qui est la "somme" de tous les arguments (sur l'interprétation et l'impact micro-économique négatifs - possibles - du texte de loi gouvernemental, sur le scénario micro-économique positif - possible - d'une libéralisation complète) :

"Monsieur le Rapporteur,

Comme convenu lors de notre entretien téléphonique d'hier, en vue de la deuxième lecture au Sénat du projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", je vous adresse quelques arguments mobilisables lors de la discussion de demain, contre tout

⁸⁵ l'objectif immédiat du GIBCD n'est pas vraiment de persuader M.Robert mais de lui faire tenir le discours, de lui faire employer les arguments (contre-arguments par rapport au discours de M.Galland) contenus dans la lettre.

amendement de type celui du gouvernement tendant à limiter la liberté complète de refus de vente, telle que votée à l'Assemblée nationale et recommandée par votre Commission.

1. La notion d'"accès au marché" est floue :

- le "marché" peut être défini comme celui d'une marque donnée, voire comme celui d'un produit donné (cf. la jurisprudence "Trivial Pursuit", heureusement cassée par la Cour de cassation, mais aussi la jurisprudence dite "Rossignol").
- résultat : le risque existe que pour chaque produit légèrement distinct ou de marque il soit interdit de refuser la vente.

2. Comme le texte de l'amendement ne précise pas qui est le demandeur, la grande distribution sera la première et seule bénéficiaire d'une limitation de la liberté de refus de vente :

- tout distributeur, notamment la grande distribution, pourra réclamer à l'entreprise industrielle de lui livrer un produit différencié ou de marque - que l'industriel souhaiterait réserver au commerce spécialisé.
- l'amendement du gouvernement refait de la grande distribution un joueur obligé, qui amènera avec lui sa règle du jeu (la focalisation sur les seuls prix), dans laquelle toute forme de commerce plus qualitative est systématiquement perdante.
- il ne sera donc pas possible avec toute la sécurité juridique nécessaire de réserver aux PME du commerce spécialisé la vente de certains produits différenciés ou appelant du service.

3. Le renversement de la charge de la preuve ne résoud pas le problème sur le fond, il ne constitue pas en réalité une libéralisation :

on voit bien qu'étant donné l'imprécision des termes d'un amendement de type celui du gouvernement il sera difficile pour une entreprise industrielle de réfuter les arguments d'un demandeur plaignant - ce sera principalement la grande distribution. Il sera donc juridiquement dangereux de refuser la vente : on est très loin d'une libéralisation claire et sans ambiguïté, comme en ont besoin les entreprises.

4. La suppression du critère de "bonne foi" dans l'amendement du gouvernement fait qu'un demandeur de mauvaise foi pourra se voir livrer un produit :

- ce critère, présent dans le texte actuel de l'ordonnance, est important car il a permis aux industriels de refuser la vente aux mauvais payeurs et aux importateurs parallèles.
- comme le soulignent tous les juristes et les avocats, l'absence de ce critère fait qu'il ne sera pas ou insuffisamment pris en compte dans les décisions de justice. Plus, comme ce critère figure dans le texte actuel de l'ordonnance, sa suppression constitue plutôt une incitation à ne pas le prendre en compte.

5. Le refus de vente constituant un abus de dépendance économique ou de position dominante est sanctionné par le titre III : ces limites sont légitimes et suffisantes.

6. Avec le maintien partiel de l'interdiction du refus de vente au titre IV, le projet de loi est déséquilibré, puisqu'il ne comporte que des mesures d'alourdissement de la réglementation, sans supprimer l'interdiction surannée du refus de vente.

7. Le maintien partiel de l'interdiction du refus de vente continuera d'empoisonner les relations entre industriels et distributeurs :

en continuant de faire de la grande distribution un "partenaire obligé" des entreprises industrielles et un "concurrent obligé" du commerce spécialisé, on alimente :

- la croissance de la part de marché de la grande distribution, l'affaiblissement du commerce plus spécialisé, par là la dépendance croissante de l'Industrie vis-à-vis de la grande distribution dominante, donc les abus de certains grands distributeurs.

- les conflits entre industriels et distributeurs qui ne sont pas libres de se choisir alors qu'ils n'ont pas toujours les mêmes logiques économiques (qualité et service contre prix cassés).

- enfin, l'interdiction du refus de vente va à l'encontre de la vie contractuelle et est d'ailleurs source de très nombreux procès aujourd'hui.

8. Il n'y a pas besoin de texte de limitation de la liberté de refus de vente car, par logique économique naturelle, les entreprises industrielles réserveront la vente de certains produits aux PME du commerce spécialisé :

- d'une part, celles-ci peuvent mieux correspondre à leur stratégie de commercialisation ;

- d'autre part, l'intérêt des entreprises industrielles est que se maintienne et se régénère un commerce spécialisé, afin de ne pas dépendre que de la grande distribution.

- inversement, on a vu les effets pervers d'un texte artificiel de limitation qui se retournera contre le commerce spécialisé.

9. Enfin, la liberté de refus de vente est reconnue dans les autres pays européens : il ne faut pas continuer à handicaper nos entreprises par rapport à leurs concurrentes étrangères qui sur leur marché ne souffrent pas des dispositions d'un droit aussi restrictif qu'en France.

10. L'interdiction du refus remonte à Vichy et n'a plus sa place dans une économie ouverte, d'abondance, de différenciation entre les stratégies des entreprises.

J'espère que ces éléments vous seront utiles sur ce sujet crucial et je reste à votre disposition pour toute précision supplémentaire."

Le bilan de l'activité discursive du GIBCD pour cette deuxième lecture au Sénat est au final nul, puisque M.Jean-Jacques Robert se range immédiatement le vendredi 14 juin derrière les déclarations de M.Galland, qui redépose l'amendement du gouvernemet

limitant la liberté de refus de vente : le texte du gouvernement sur le refus de vente est donc à nouveau voté.

Le GIBCD interprète ce comportement de M.Robert comme un échec sur le fond du sujet, M.Robert ayant déclaré comprendre les craintes du Gouvernement quant à une libéralisation complète.

En fait, le travail discursif de persuasion du GIBCD est dépassé par un compromis entre MM.Robert et Galland, M.Robert obtenant satisfaction sur la mise en place d'un dispositif en faveur des ventes de carburants au détail en l'échange du vote de l'amendement du Gouvernement sur le refus de vente⁸⁶. C'est ce qui ressort *a posteriori* lors des débats de la commission mixte paritaire du 19 juin :

"Soulignant sa déception de n'avoir pu intégrer la vente des carburants au détail dans le dispositif des prix abusivement bas, il [MJean-Jacques Robert] a déclaré que la position de compromis adoptée en deuxième lecture à l'égard du Gouvernement sur le refus de vente n'avait plus de raison d'être. C'est pourquoi il a souhaité que le Sénat libéralise totalement le refus de vente, conformément à la position qu'avait adoptée la Commission des Affaires économiques, tant en première qu'en deuxième lecture."⁸⁷

F) Le travail d'influence exercé par le GIBCD sur les débats de la commission mixte paritaire et le vote consécutif du Parlement :

Sans originalité dans le contenu par rapport aux courriers précédents, le GIBCD, relayé par les fédérations et syndicats adhérents, adresse le lundi 17 juin aux sénateurs et députés membres de la commission mixte paritaire une lettre faisant une interprétation prospective critique - inévitablement discutable - du texte du gouvernement.

La condition de disponibilité en temps des destinataires est toujours la même, puisque les débats de la commission doivent avoir lieu le mercredi 19 juin.

L'intérêt stratégique est également très important, étant donnée la quasi-irréversibilité de la décision de la CMP : d'où la "prise de parole" par le GIBCD, même sans conviction après son échec complet du 14 juin - d'où, selon nos termes, l'engagement par le GIBCD d'une relation (qui ne débouche pas sur une interaction, puisqu'il n'y a pas de retour de la part des Parlementaires).

⁸⁶ nous revenons au chapitre suivant sur ce type de dépassement de la capacité d'influence du GIBCD, au stade de la discussion parlementaire où peuvent avoir lieu de façon imprévisible des échanges en tous sens, sur des points de discussion complètement différents.

⁸⁷ source : rapport n°2897 de l'Assemblée nationale et n°455 du Sénat, fait au nom de la commission mixte paritaire, par MM.Charié, député et rapporteur, et Robert, sénateur et rapporteur.

L'originalité du travail discursif effectué par le GIBCD vient cette fois-ci de la transmission par celui-ci, *via* M.Philibert, auprès des Parlementaires de l'extrait du compte rendu du Comité Directeur de la CGPME du 15 mai⁸⁸, dans le but de modifier la représentation qu'ont les Parlementaires du processus de décision dans lequel ils sont engagés. En effet, dans ce compte rendu, il est écrit à la page 10⁸⁹ :

"S'agissant du texte portant réforme de la concurrence, M.Barbey évoque les propos tenus devant le Comité Directeur du 19 mars par M.Diricq (DGCCRF) qui le qualifiait de "combat de titans à l'issue incertaine". [...]

Puis, à l'initiative du Sénateur Jean-Jacques Robert, le Sénat a, les 7 et 9 mai, rattrapé la plupart des erreurs commises lors du débat à l'Assemblée.

Le projet revenant à l'Assemblée les 28 et 29 mai, il convient que la CGPME reste très vigilante et manoeuvre au plus près, car, étant donnés les enjeux économiques de cete Loi, on assiste à une pluie considérable d'amendements dont certains sont très dangereux pour les PME et pour les objectifs que vise la CGPME.

Le Président Rebuffel insiste sur le fait que, dans ce domaine, l'autorité de l'Exécutif au plus haut niveau est en jeu et que le législateur s'inclinera devant les exigences de l'Exécutif, illustrant cette affirmation de témoignages personnels suffisamment probants."

Finalement, la CMP élabore un texte où l'interdiction du refus de vente à l'article 36.2 de l'ordonnance est totalement supprimée⁹⁰. L'influence du GIBCD sur ce résultat est forte.

En effet, après l'envoi de l'extrait du Comité Directeur de la CGPME, l'effet immédiat escompté par le GIBCD est atteint puisque, lors du déjeûner précédant la réunion de travail proprement dite de la CMP⁹¹, les Parlementaires sont très choqués de l'intrusion proclamée par M.Rebuffel, et avec des aspects personnels, de l'Exécutif dans le travail du législatif qui "s'inclinera". De plus, l'intervention de la DGCCRF auprès des instances dirigeantes de la CGPME est rendue visible. Enfin, les députés sont vexés de se voir reproché d'avoir commis des "erreurs". On retrouve également dans cette action du

⁸⁸ce compte rendu parvient à la FIEE le 17 juin, *via* son représentant au sein de la CGPME : nous retrouvons ici l'existence d'un réseau... et aussi d'un concours de circonstances.

⁸⁹ passages mis en italique par mes soins.

⁹⁰ nous ne disposons que du compte rendu analytique de la commission mixte paritaire, où les différentes prises de position sont juxtaposées : on ne sait donc pas s'il y a interaction critique approfondie.

⁹¹ notre source est le contact du GIBCD à Bercy, puisque ce contact participait au déjeûner de la CMP.

GIBCD, qui expose des tractations occultes et criticables de la CGPME, l'absence d'un souci d'évitement de conflit avec la CGPME - absence qui s'explique par l'impossibilité, de toute manière, par persuasion ou par pression, pour le GIBCD d'influencer la position officielle de la CGPME sur le refus de vente, puisque le GIBCD s'aperçoit que M.Rebuffel ne tient aucun compte du texte négocié le 13 février.

De plus, outre la transmission du document CGPME, il faut intégrer dans le travail exercé par le GIBCD celui exercé auprès du CNPF, pour le persuader d'intervenir auprès du Gouvernement et des parlementaires avant la CMP : d'après le contact de Bercy, la réaffirmation par le CNPF de sa position en faveur d'une libéralisation complète du refus de vente est un élément qui a un poids dans le déjeûner d'avant la CMP.

Quant à la lettre simple du GIBCD aux Parlementaires de la CMP, son impact spécifique est difficilement appréciable.

Par la suite, en prévision de la lecture le vendredi 21 juin par les deux Chambres du texte élaboré par la CMP, le GIBCD décide d'adresser le 20 juin un courrier de soutien à la libéralisation du refus de vente aux Parlementaires qui y sont "favorables" et aux Présidents des Commissions consultées sur le fond.

On retrouve ici la contrainte de temps et surtout l'argument qui consiste à utiliser, à capitaliser sur, à prolonger l'impact de l'aboutissement favorable d'un sous-processus de décision antérieur.

L'originalité ici est le choix du GIBCD de ne s'adresser, outre les Parlementaires incontournables que sont les rapporteurs sur le fond, qu'à des Parlementaires favorables à la solution de libéralisation totale, dans le souci de "ne pas retourner le couteau dans la plaie"⁹² - ce qui revient à dire, afin de ne pas déstabiliser le texte obtenu en fin de commission mixte paritaire.

Finalement, les deux chambres votent sans discussion le texte élaboré par la CMP sur le refus de vente.

L'impact à terme du courrier du 19 juin du GIBCD est difficilement appréciable mais il peut être sérieusement estimé que c'est l'aboutissement de la CMP qui a grandement déterminé le vote final sur le refus de vente - et donc que c'est le travail d'influence du GIBCD auprès de la CMP a été décisif au final. Reste que le degré de détermination de la décision finale sur le refus de vente par la CMP est aussi en partie dû à un concours de circonstances particulier, que nous avons déjà mentionné lors de l'étude des relations

⁹² expression de Mlle Villeneuve, Directrice de la Communication de la FIEE.

engagées par le GIBCD auprès du Gouvernement afin d'en influencer le discours lors des lectures par les deux chambres du texte élaboré par la commission mixte paritaire.

CONCLUSION-RESUME DU CHAPITRE :

Ce chapitre était consacré à la mise en oeuvre de la stratégie du GIBCD, avec des relations différentes, dans leurs modalités (entre persuasion et pression, en passant par la persuasion pressante et la pression persuasive) et/ou dans leurs formes (généralement plus lâches ici), de celles étudiées au chapitre précédent. Il permet d'apporter de nouveaux éléments de réponse à la question de recherche : "Dans quelle mesure et comment la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus général de décision qui aboutit à la rédaction d'un texte de loi?".

1) Une vue panoramique de la stratégie discursive d'influence du GIBCD :

La suite, considérée ici, des auditoires du GIBCD montre mieux que les relations, plus « discrètes » (plus rares, moins réparties, moins « en continu » sur l'ensemble du processus général de décision), du chapitre précédent la mise en oeuvre, dans toute son étendue, de la stratégie du GIBCD - et ceci contribue ainsi à répondre à la sous-question : "comment?".

La relation du GIBCD avec la DGCCRF, dont il ne peut refuser l'invitation à un entretien, montre bien le refus du GIBCD de discuter avec l'administration de contrôle, qui défend l'ordre installé et qu'il perçoit comme intellectuellement et stratégiquement opposée à lui.

Les relations du GIBCD avec les journalistes montrent : comment le GIBCD essaie de gagner en notoriété et par là en crédibilité, pour lui-même en tant qu'organisation et pour son discours ; comment le GIBCD essaie d'influencer l'opinion générale, en contribuant à l'émergence d'un nouveau discours général sur la grande distribution, autrement dit d'un nouveau rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, et en tenant son discours de constat (resp. du souhaitable) sur l'impact négatif (resp. positif) du droit en vigueur (resp. d'une libéralisation du droit) ; comment le GIBCD essaie également par la presse d'influencer les élus lors dans la phase parlementaire du processus de réforme, en tentant d'assurer une présence publique à son discours, et ainsi d'exercer au profit de celui-ci une forme de pression extérieure au Parlement sur ce dernier.

Les relations du GIBCD avec les intervenants institutionnels (députés, ministères) sur des sujets connexes au droit de la concurrence, montrent les tentatives du GIBCD pour accrocher le sujet de la réforme du droit de la concurrence à l'agenda politique, à un moment où le principe de la réforme n'est pas encore acquis.

La relation du GIBCD avec M.Villain, inspecteur général des finances, montre la tentative du GIBCD pour influencer le contenu d'un rapport public important chargé d'instruire le sujet de la réforme.

Les relations du GIBCD avec les organisations professionnelles montrent les tentatives du GIBCD pour construire un discours commun avec différentes organisations sur la nécessité d'une libéralisation du droit de la concurrence.

Les interventions du GIBCD - pro-actives ou ré-actives, plus ou moins "molles" - auprès des cabinets ministériels et, plus chargées politiquement, des ministres, montrent les tentatives du GIBCD pour influencer le niveau politique décisionnaire sur l'orientation et le contenu du projet de loi.

Enfin, les interventions du GIBCD auprès des députés et sénateurs montrent les tentatives du GIBCD pour orienter - également de façon pro-active ou ré-active - le vote du Parlement.

2) La recherche par le GIBCD, continue dans sa pratique, d'une influence véritablement décisive sur le processus de réforme :

A travers les différentes relations étudiées, nous avons mis en évidence un trait de la stratégie du GIBCD, déjà sensible - mais moins visible, car moins « répété » - dans le chapitre précédent : il s'agit de la recherche, constante et continue comme on le voit à travers l'ensemble des interventions du GIBCD, d'un impact décisif sur le processus de décision.

Dans le chapitre précédent, cette recherche était sensible à travers le choix d'interlocuteurs pouvant influencer de façon importante le processus : c'était la condition d'« intérêt », stratégique en l'espèce, nécessaire au développement d'une interaction persuasive critique approfondie.

Dans ce chapitre-ci, cette recherche est en particulier tangible dans les efforts du GIBCD pour prolonger l'impact d'aboutissements favorables de sous-processus de décision antérieurs - notamment en les transformant en capital « politique » par la suite. Par exemple, avec l'évocation du rapport Villain dans la lettre du 31 janvier 1996 du GFI à M.Juppé, le GIBCD emploie comme argument rationnel et politique une prise de position antérieure favorable. Egalement, le 27 novembre 1995 et le 17 juin 1996, le GIBCD « relance » le CNPF afin qu'il appuie sa prise de position officielle du 15 novembre 1995.

3) Des relations nouvelles dans leurs modalités, formes et objets :

Moins en termes de description de la stratégie d'ensemble du GIBCD, mais plus analytiquement, nous avons rencontré au cours de ce chapitre plusieurs types de relations suivant leurs modalités, formes et objets, qui permettent de compléter notre réponse à la sous-question : "comment?".

3a) Le "travail" persuasif lâche sur les représentations de fond :

Dans ce cadre, nous avons vu principalement des relations sans échange ou des interactions persuasives lâches - par contraste avec les interactions critiques approfondies - destinées à travailler la représentation de fond de l'auditoire sur le problème des pratiques déloyales et les solutions à retenir.

Le cadre analytique des conditions de relations présenté au chapitre précédent est ici confirmé : c'est bien la différence dans ces conditions qui permet de comprendre le choix de la voie persuasive, ainsi que l'existence de nouvelles formes, plus lâches, de relations. Ainsi, le GIBCD a recours à la persuasion plutôt qu'à la pression, du fait de l'absence de dépendance des auditoires concernés vis-à-vis du GIBCD. Ensuite, les relations de persuasion engagées à un moment donné du processus par le GIBCD avec ces auditoires sont motivées par un intérêt stratégique, mais le caractère lâche des relations ainsi engagées avec chacun d'eux s'explique par un intérêt, intellectuel et/ou stratégique, moyen perçu dans cette relation par le GIBCD (par exemple parce que la prise de position d'une organisation professionnelle, ou l'article d'un journaliste sont perçus par le GIBCD comme relativement peu importants) ou l'auditoire (l'UFIP se préoccupe peu du refus de vente ; les journalistes s'intéressent peu au refus de vente durant les débats parlementaires), et/ou par l'absence de différence importante dans la représentation du problème discuté et/ou par contrainte plus organisationnelle (temps, effectif de l'auditoire : c'est notamment le cas des relations avec les parlementaires, avec M.Villain, avec les ministres).

Par ailleurs, nous avons rencontré deux cas d'interactions critiques d'opposition frontale, sans pression possible, entre le GIBCD et l'ANIA et entre le GIBCD et la DGCCRF. C'est alors la perception de l'irréconciliabilité des représentations sur le fond du sujet qui amène l'interaction persuasive - il n'y a alors pas de possibilité de pression - à rester au stade de l'opposition frontale, et qui conduit à l'absence de relation par la suite.

3b) Le "travail" persuasif avec pour objet la représentation sur le processus de décision:

Nous avons également rencontré des relations ou interactions persuasives lâches, destinées à travailler la représentation de l'auditoire, non plus sur le fond du sujet du droit de la concurrence, mais sur le processus de décision⁹³.

Ainsi avons nous vu le cas du "travail" le 17 juin 1996 par le GIBCD de la représentation qu'a M.Mercier (CNPFF) de la situation de négociation, afin de le persuader que le CNPF peut et doit intervenir et appuyer sa prise de position auprès du Gouvernement et du CNPF.

De même, le 19 juin 1996, *via* M.Philibert, le GIBCD influence, dans un sens favorable pour lui et défavorable pour la CGPME, la représentation qu'ont les parlementaires du processus de décision, en leur transmettant l'extrait du Comité Directeur de la CGPME du 15 mai, qui montre la proximité entre l'Elysée et M.Rebuffel, au mépris - de la part de celui-ci - des Parlementaires, ainsi que l'influence de la DGCCRF sur la CGPME.

3c) Le "travail" directement sur les discours eux-mêmes :

Nous avons aussi croisé quelques situations où le GIBCD envisage d'obtenir d'une organisation un discours commun de surface purement stratégique, sans travailler la représentation de l'interlocuteur sur le fond du sujet - ce qui nous rappelle que l'objectif ultime du GIBCD est le vote d'un texte, et que le passage par le "travail" des représentations sur le fond est un moyen.

Le principe est alors que l'interaction ne porte plus sur l'adéquation de la représentation de l'autre sur le sujet discuté à son propre discours à soi, pour alors faire tenir à l'autre, persuadé, le même discours que soi : elle porte directement sur le discours qui sera présenté au tiers.

Dans les trois cas que nous avons rencontrés, il y a eu tantôt interaction simple, lorsque les discours étaient en surface compatibles (cas du projet de texte commun FCD-UFIP-

⁹³ ce nouvel objet d'influence, la perception du processus de décision, et les deux exemples cités confortent notre préférence du terme « persuasion », qui est suffisamment large pour en rendre compte. Le terme « légitimation » pourrait être intéressant sur ce type d'objet, mais surtout s'il s'agissait de justifier le processus de décision (ce que couvre le terme « persuasion »).

GIBCD, mais qui échoue à cause d'un problème de crédibilité sur le fond), tantôt interaction critique, même approfondie, lorsque les discours étaient plus difficilement compatibles (cas de l'élaboration du texte commun GIBCD-ANIA pour la lettre du GFI à M.Juppé ; cas de l'élaboration du texte commun GIBCD-CGPME sur le refus de vente).

Nous voyons donc que, lors de l'élaboration purement stratégique de textes de compromis, des interactions critiques, même approfondies (dans le cas du texte GIBCD-ANIA), peuvent avoir lieu sur un mode autre que persuasif, qui suppose toujours dans ses conditions - comme pour les interactions persuasives critiques approfondies - une différence sensible mais perçue comme comblable d'objet de l'interaction (ici, différence de discours, de surface, et non plus de représentation, de fond), un effectif limité de l'auditoire, une disponibilité en temps et un intérêt perçu comme élevé par les interlocuteurs et non atteignable par la pression unilatérale : les modes nouveaux vus dans ce chapitre sont de pressions réciproques, ou de pression persuasive (mais non pression unilatérale, qui conduit à l'imposition d'un texte et non à une interaction approfondie).

3d) La distinction entre objets globaux et « techniques » de discussion⁹⁴ :

L'étude des relations du GIBCD avec la presse, les intervenants institutionnels sur certains grands thèmes de l'agenda politique et les hommes politiques a montré que le discours pouvaient aussi porter sur l'impact macro-économique et social de l'application du droit de la concurrence et de l'activité de la grande distribution. C'est une nouveauté par rapport au chapitre précédent, où les interactions discursives portaient seulement sur des objets « techniques » plus précis, sur les termes juridiques de l'ordonnance et des projets de textes de loi, sur l'application du droit et son impact micro-économique. Et, dans ce chapitre-ci, nous voyons comment un entrepreneur politique peut faire intervenir dans son discours, de façon liée dans son esprit mais avec des succès éventuellement différenciés, ces deux types d'objets, dans son travail de construction discursive d'un « rapport global-sectoriel », et dans sa proposition d'une « recette technique » précise.

⁹⁴ cette distinction, induite par notre terrain, est bien perçue et explicitée de son côté par B.Jobert - auquel nous empruntons l'expression de « recette technique » - dans son article : "Rhétorique politique, controverses scientifiques et construction des normes institutionnelles : esquisse d'un parcours de recherche", in : *La construction du sens dans les politiques publiques. Débats autour de la notion de référentiel*, Ed. L'Harmattan, 1995.

4) Le bilan détaillé de l'activité discursive du GIBCD :

Avec toutes les relations étudiées dans ce chapitre, qui couvrent l'ensemble du processus de décision, notre étude de terrain apporte des éléments de réponse supplémentaires à ceux du chapitre précédent, centré sur des relations plus discrètes, à la sous-question : "dans quelle mesure la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus de décision qui aboutit à la rédaction d'un texte de loi?".

De fait, pour différentes raisons - qui par là même exigent des interventions répétées, persévérantes de *lobbying* « jusqu'à la dernière minute » -, le GIBCD n'atteint pas la plupart des objectifs globaux qu'il assigne à ses relations par type d'auditoire.

La relation du GIBCD avec l'administration de contrôle débouche sur un constat, qui était anticipé des deux côtés, d'opposition radicale de vues, qui fait de la DGCCRF l'adversaire principal, par sa doctrine et - nous le verrons au chapitre suivant - ses interventions, du GIBCD.

Les relations du GIBCD avec les journalistes lui permettent, en tant qu'organisation et pour son discours, de gagner en notoriété ; très vite toutefois, suite à ses premiers contacts avec les journalistes, le GIBCD est amené par l'"opinion générale" - sa stratégie est ainsi émergente - à changer la perception des conditions d'opinion générale du processus général de décision et à s'auto-censurer, pratiquement à revenir sur sa demande initiale de suppression complète du titre IV et à ne plus demander qu'une modification profonde des dispositions de ce titre IV, en particulier sur les points du refus de vente et des pratiques tarifaires discriminatoires ; de plus, le GIBCD est dépassé par le changement - qu'il contribue à alimenter - de rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, qui très négatif induit une solution de type plutôt réglementariste que libéral ; par ailleurs, l'impact de l'article du GIBCD dans la Revue Parlementaire et Politique est faible, à en juger par l'orientation des débats parlementaires ; enfin, le discours du GIBCD sur des points techniques (refus de vente, discrimination tarifaire) est délaissé par les journalistes (il y a quelques fois simple relation, à sens unique, entre le GIBCD et la presse, qui ne "répond" pas) au profit de discours sur des points plus spectaculaires, plus visibles du public (prix du carburant, du disque).

Les interventions du GIBCD auprès des intervenants institutionnels sur des thèmes de l'agenda politique ont un impact parfois satisfaisant dans l'immédiat mais on le voit nul à

terme, puisque la réforme du droit de la concurrence n'est inscrite que plus tard à l'ordre du jour, suivant des considérations autres - nous les verrons au chapitre suivant - que celles rationnelles mises en avant par le GIBCD, dans sa mise en relation entre le droit de la concurrence et la délocalisation et l'aménagement du territoire.

Le travail de persuasion auprès de M.Villain a un impact favorable, même s'il est difficile d'établir la part spécifique de l'influence du GIBCD sur la conclusion du rapport ; à terme comme on le voit dans l'orientation politique prise par le Gouvernement, l'impact est très faible, même si le GIBCD utilise comme argument, en prolongeant ainsi l'impact dans le temps, la conclusion du rapport Villain.

Au niveau des organisations professionnelles, le GIBCD, au-delà de l'obtention sur le coup de quelques prises de position favorables ou de textes de compromis satisfaisants, ne parvient pas à changer la position de fond affichée par les deux grandes organisations que sont l'ANIA - mais le GIBCD s'y attendait - et surtout la CGPME, dont la prise de position officielle ne tient aucun compte de l'avis de sa Commission Juridique et Fiscale. Au passage, la prise de position personnelle de M.Rebuffel lors de l'été 1995 est un événement imprévu par le GIBCD, qui annule le bilan positif - mais provisoire - de tout son travail antérieur de persuasion auprès de la Commission, et qui contribue lui aussi au caractère émergent de la stratégie du GIBCD.

De même, imprévue par le GIBCD, l'absence, pour des raisons politiques, de promotion par le CNPF de sa prise de position du 15 novembre 1995 annule le bilan, satisfaisant à court terme, du travail de persuasion effectué par le GIBCD au sein de la Commission de la concurrence et auprès de M.Kessler, ainsi que le résultat, bon dans l'immédiat, du travail de pression persuasive pour la rédaction finale de cette prise de position.

Ces prises de position d'organisations professionnelles défavorables au GIBCD, et surtout celle de la CGPME qui a un poids politique élevé, conduisent le Gouvernement à ne libéraliser que partiellement le refus de vente et à ne pas changer l'article 36.1 de l'ordonnance sur les discriminations tarifaires : l'impact des interventions du GIBCD auprès des cabinets et des ministres est donc à terme très faible.

De fait, à cause du contenu du projet de loi gouvernemental, du risque perçu par le GIBCD de dérive des débats parlementaires, du fait de sa perception de la grande difficulté à persuader - à contre-courant, à ce moment là - le Parlement sur le sujet des discriminations tarifaires et du fait - décisif - de la contrainte organisationnelle de faible

disponibilité en temps des parlementaires (alors que la libéralisation, cruciale et donc prioritaire pour le GIBCD, du refus de vente n'est pas encore acquise), le GIBCD est amené - et sa stratégie est ainsi émergente - lors des débats parlementaires à renoncer complètement à son discours sur la nécessité de libéraliser les pratiques tarifaires discriminatoires (ainsi que, moins essentiellement, de modifier la rédaction des articles 31 et 34).

Nous remarquons également d'après l'orientation des débats parlementaires que le discours de libéralisation du GIBCD n'est pas du tout suivi.

En sens inverse, positivement, sur le refus de vente le GIBCD atteint *in fine* son objectif de libéralisation, grâce aux avocats-députés avec lesquels il est en relation, grâce à son intervention du 17 juin 1996 auprès de M. Mercier (CNPFF) et auprès des parlementaires, auxquels est transmis un extrait du Comité Directeur de la CGPME du 15 mai : reste qu'une part d'heureux concours de circonstances - comme on le verra au chapitre suivant - permet ces deux dernières interventions et en prolonge l'impact, jusqu'à le rendre irréversiblement favorable.

Pour conclure, nous voyons qu'un certain nombre de limites à l'influence du GIBCD sont sensibles dans le caractère émergent de sa stratégie, qui prévoyait - à partir de la perception, qui évolue par la suite, de certaines conditions - de prendre la parole sur tout un ensemble de points selon lui problématiques dans l'ordonnance de 1986, et qui prévoyait que les prises de position en sa faveur fussent stables (cas de la CGPME) et eussent un impact durable (CNPFF, rapport Villain).

De fait, d'après l'impact qu'ils ont sur la stratégie du GIBCD, nous voyons en creux les caractéristiques (chaotique, anarchique) et les lignes de force (politiques, opinion générale), qui tendent à dominer, du processus général de décision : ce sont ces caractéristiques et lignes de force que nous saisissons d'emblée au prochain chapitre.

CHAPITRE 7 :
LE PROCESSUS GENERAL DE DECISION PUBLIQUE
ET LA RELATIVISATION DE LA PLACE ET DU ROLE DU GIBCD

L'accent mis et la perspective adoptée par le chapitre 7 sont différents de ceux des deux précédents, qui étudiaient la stratégie discursive du GIBCD, acteur volontariste, de son point de vue et dans son temps. Dans ce chapitre, nous nous "extériorisons" du GIBCD, de son point de vue et de son action volontariste : nous sortons de son angle de vue, en nous plaçant d'emblée dans la perspective et la dynamique d'ensemble du processus général de décision, sans passer par le point de vue et le temps de l'action du GIBCD ; et dans cette perspective nous relativisons la place et le rôle du GIBCD, en montrant cette fois-ci les places et rôles respectifs de l'ensemble des acteurs et éléments (éléments organisationnels, courants politiques, courant d'opinion générale, concours de circonstances...) intervenant dans le processus, dont au passage le GIBCD a ou non essayé de gérer l'influence, et qui influencent eux aussi le processus, avec un impact plus ou moins fort, plus ou moins durable - jusqu'à l'irréversibilité pour le processus -, dans un sens tantôt divergent tantôt convergent avec celui que souhaite le GIBCD, dont la place et le rôle sont dans les deux cas relativisés.

Avec cette posture "extérieure relativisante", nous entrons d'emblée dans le processus général de décision, dans ses grands moments et ses aspects les plus visibles, dans ses différentes composantes et lignes de force sensibles, significatives, dans d'autres périodes de temps et lieux que ceux concernant les sous-processus de décision travaillés par le GIBCD. Les éléments de réponse, apportés aux chapitres 5 et 6, à la question de recherche sont enrichis par cette nouvelle mise en perspective qui permet de saisir plus objectivement et plus immédiatement les conditions, les grandes forces et les courants du processus général de décision, au regard - plus ou moins lucide - desquels le GIBCD met en oeuvre une stratégie discursive. De même, nous passons immédiatement - à la différence des deux chapitres précédents - à la mesure de l'impact global sur le processus général des sous-processus "travaillés" par le GIBCD, et formulons différemment suivant ce nouveau parcours l'évaluation de la mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD.

La question des conditions de cette "extériorisation" a déjà été traitée dans le chapitre de méthodologie. Dans notre cas de la réforme du droit français de la concurrence, les

occasions d'interactions entre les acteurs sont suffisamment nombreuses, les sources d'informations (presse, réseaux de relations entre les organisations) suffisamment nombreuses et leurs recouvrements possibles, la veille exercée par le GIBCD suffisamment aigüe, la connaissance des positions des différents acteurs suffisamment bonne (notamment *via* la presse) et l'origine de la plupart des orientations du processus suffisamment déductible pour que nous puissions connaître les positions des différents acteurs, pour que les principales actions et conditions du processus général de décision soient (tôt ou tard) connues et que nous puissions raisonnablement prétendre à une restitution satisfaisante du processus général de décision, sans toutefois atteindre l'exhaustivité sur les lieux et moments où les différentes influences ont pu s'exercer.

Et de fait il ressort de cette nouvelle perspective que le GIBCD, comme les autres acteurs - chacun à des moments différents et à des degrés divers -, est engagé dans, agit sur et subit un processus général de décision : marqué par la place de l'administration de contrôle, qui s'avère être un entrepreneur politique particulier et central ; traversé par de grands « courants » qui s'entrecroisent et par bien des traits « chaotique », « anarchique »¹.

¹ nous faisons référence dans les guillemets respectifs : au modèle principal que nous « mobilisons » ici - qui est intéressant pour notre terrain mais qui est, nous le verrons, à améliorer -, de Kingdon sur l'agenda et les politiques publiques ; au modèle dit de la "poubelle", ou du "concours de circonstances".

I> L'ADMINISTRATION DE CONTROLE COMME ELABORATEUR ET DEFENSEUR D'UNE DOCTRINE ET D'INTERETS :

Nous nous intéressons d'abord au rôle joué dans la réforme par l'administration de contrôle, la Direction Générale de la Consommation, de la Concurrence et de la Répression des Fraudes (DGCCRF). Elle est en effet un acteur qui, pour être peu étudié dans les études classiques de politiques publiques, n'en ressort pas moins d'après notre cas comme un entrepreneur politique particulier et central. Et de fait elle s'avère être le principal adversaire du GIBCD, tant aux niveaux de la doctrine que de l'action, lors du processus général de réforme du droit de la concurrence.

La DGCCRF possède une double qualité, liée, d'administration à la fois praticienne et élaboratrice d'une doctrine autonome : à partir de son expérience de contrôle, et pour la justifier (dans la pratique de tous les jours, ou comme ici lors de crises de remise en cause fondamentale), la DGCCRF s'est élaboré une doctrine pratico-théorique, complètement contraire à la représentation du GIBCD sur la concurrence et les stratégies d'entreprises, et indépendante des théories et doctrines élaborées par les économistes et les juristes (A)).

C'est ainsi sa doctrine et son activité que la DGCCRF défend tout au long du processus général de décision, son objectif, à la fois intéressé et qui fait sens², étant d'être maintenue dans sa capacité d'interprétation et d'application à partir du texte existant ou légèrement modifié. Pour atteindre cet objectif, la stratégie discursive que met en oeuvre la DGCCRF bénéficie de ressources nombreuses.

Certaines sont d'origine dominante rationnelle (B))³. L'absence de possibilité de démonstration contraignante sur l'application et l'impact de l'ordonnance de 1986 sert avant tout la DGCCRF, qui défend la situation installée, dans son discours persuasif de constat sur les effets positifs des dispositions du titre IV. De plus, contrairement au discours du GIBCD, le discours persuasif de la DGCCRF bénéficie de l'"effet de cliquet"

² au chapitre précédent, nous avons signalé combien cette doctrine et cet objectif étaient perçus par le GIBCD comme irréconciliables avec les siens.

³ nous opérons une distinction sur le fondement des origines des ressources, rationnelle ou organisationnelle, dont dispose la DGCCRF. Cette distinction est importante pour montrer la permanence de certaines ressources - celles qui sont organisationnelles - de la DGCCRF ; mais cette distinction ne doit pas faire négliger que certaines ressources organisationnelles génèrent des ressources rationnelles, comme nous le verrons.

du texte de réglementation existant et il est plus susceptible de recueillir une adhésion quasi-spontanée d'un auditoire large.

La DGCCRF dispose également de ressources de type organisationnel, institutionnel qui la rendent difficilement contournable aux différents stades du processus de décision (C)). La DGCCRF, administration influente (elle peut activer un réseau de hauts fonctionnaires), est de fait présente à presque tous les moments et niveaux du processus de décision : sa position d'interprète-applicateur de la loi fait d'elle un interlocuteur privilégié des organisations professionnelles, et l'aide à persuader celles-ci des effets positifs du titre IV et de la possibilité - discours du souhaitable, où l'incertitude dépend de la DGCCRF - d'adapter l'application du texte existant de l'ordonnance de 1986, éventuellement jusqu'à passer des accords ; elle intervient fortement auprès des pouvoirs publics ; ce poids institutionnel de la DGCCRF, perçu par les autres acteurs, influence la représentation qu'ils ont du processus général de décision et donc leur gestion de leurs idées et intérêts.

L'aboutissement du processus général de décision, qu'est le texte définitif de la loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", va plutôt dans le sens des propositions de la DGCCRF - à l'exception de la libéralisation complète du refus de vente, obtenue *in extremis* - et nous essayons d'y faire, à partir de toutes les traces précédentes d'intervention de la DGCCRF, et même si elle est difficile à estimer précisément, la part du travail d'influence de l'administration de contrôle (D)).

A) La DGCCRF, une administration de contrôle praticienne et élaboratrice d'une doctrine pratico-théorique autonome :

L'activité de contrôle des fonctionnaires de la DGCCRF alimente (en cas concrets) en même temps qu'elle s'appuie sur une doctrine pratico-théorique très élaborée qui est présentée, presque institutionnellement, dans la Revue de la Concurrence et de la Consommation : citons les articles de P.Arhel sur les prix imposés⁴, du même P.Arhel sur les pratiques discriminatoires⁵ et d'A.M.Targa sur la facturation⁶.

⁴ Arhel, P., "Prix imposés : les motifs économiques de l'interdiction », *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°68, juillet-août 1992, pp.13-16.

⁵ Arhel, P., "Les pratiques discriminatoires", *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°70, novembre-décembre 1992, pp.29-40.

⁶ Targa, A.M., "Les mentions sur facture : une obligation respectueuse de la liberté", *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°82, novembre-décembre 1994, pp.69-71.

Dans un premier temps, nous nous intéressons à la représentation de la DGCCRF sur la concurrence, les relations entre industriels et distributeurs et leur réglementation souhaitable. Pour ce faire, nous analysons l'article précité de P.Arhel (chef de service départemental à la DGCCRF, Bureau des Affaires juridiques, du Contentieux général et des Pratiques Restrictives) sur le sujet des prix minima imposés. Cet article sur un sujet aussi sensible révèle particulièrement bien la focalisation de la DGCCRF sur la concurrence entre distributeurs par les prix bas, ainsi qu'en parallèle sa méfiance envers les stratégies de commercialisation plus « qualitatives », de différenciation. L'analyse de cet article permet ainsi et aussi de mettre en évidence l'opposition radicale entre cette représentation de la DGCCRF et le discours du GIBCD, pour qui les prix minima imposés ne sont pas systématiquement condamnables, dans la mesure où ils peuvent faciliter le développement d'une concurrence alternative, « qualitative », par les services et le conseil (dont les prix minima imposés assurent la rémunération), dans la mesure - liée à la précédente - où ils facilitent la gestion par l'industriel de la coexistence de différents canaux et logiques de commercialisation pour ses différents produits, enfin parce que la concurrence inter-industriels joue et interdit la fixation de prix minima trop élevés (ce dernier argument s'inscrit bien dans la logique générale du GIBCD qui invite à parier sur l'organisation, par les entreprises elles-mêmes, de leurs relations, notamment dans le cadre de la mise en oeuvre de stratégies « qualitatives » de marques).

Nous voyons ensuite l'ignorance (absence de relation d'autorité, absence de besoin de connaissance, méconnaissance) de la doctrine pratico-théorique de la DGCCRF à l'égard des enseignements de la théorie économique moderne et des règles et principes généraux du droit. Pour ce faire, nous mettons en évidence l'écart entre, d'une part, ce qu'écrivent P.Arhel et A.M.Targa dans leurs articles précités sur la discrimination la transparence tarifaires et, d'autre part, ce qu'écrivent un économiste et des juristes reconnus sur les mêmes thèmes. De fait, on assiste à un dépassement de la théorie économique et des règles juridiques par une réflexion et des prescriptions issues, par "bricolage théorique", de l'expérience du contrôle de relations économiques conflictuelles et complexes.

A1) La représentation de la DGCCRF sur la concurrence, les relations entre industriels et distributeurs et leur réglementation souhaitable :

Dans l'article publié dans la revue de la DGCCRF, M. Arhel considère la pratique des prix imposés au regard d'une part de l'intérêt des consommateurs et d'autre part de la liberté des entreprises.

1) La pratique des prix minima imposés, vue comme complètement contraire aux intérêts des consommateurs :

Face à la pratique des prix minima imposés, M.Arhel attire l'attention sur un triple risque, sur trois scénarii négatifs possibles pour les consommateurs - l'éventualité et l'actualisation de ces risques et scénarii ne pouvant être exclue, écartée par l'argumentation du GIBCD, faute de possibilité de démonstration contraignante, du fait ici principalement de l'inévitable incertitude sur ce qu'est à chaque moment, pour chaque transaction, le « juste prix » - et, réciproquement, du fait de l'incertitude sur le niveau de prix à partir duquel il y a « tricherie », « duperie ».

Le premier risque dénoncé par M.Arhel est celui d'une insuffisance, par rapport au prix minimum imposé, des services fournis au consommateur par le distributeur, qui ainsi récupérerait le bénéfice supplémentaire : le consommateur pourrait se retrouver contraint de payer le produit plus cher sans obtenir de service supplémentaire. Pour preuve, M.Arhel prend l'exemple du prix unique du livre qui n'a pas suffi à garantir la prestation de certains services (commandes à l'unité pour un client,...).

Cette proposition de M.Arhel va à l'encontre de l'argumentation développée - notamment dans sa plateforme - par le GIBCD, qui recommande prendre en compte tous les « flux de concurrence » pertinents : d'une part la concurrence intra-marque, par les prix *et la qualité*, entre commerçants dans leurs relations avec les industriels et avec les clients finaux, ainsi que la concurrence inter-marques, par les prix *et la qualité*, entre industriels dans leurs relations avec les commerçants et avec les clients finaux. Et de fait, dans son argumentation, M.Arhel la concurrence entre commerçants sur un mode qualitatif, par les prestations de services et les conseils : en effet, pour un prix minimum imposé donné, si l'un des distributeurs ne fournit pas de service, il va perdre de la clientèle au profit de ses concurrents « horizontaux ».

Cette ignorance de l'argumentation sur la concurrence qualitative et - de façon liée - la méfiance à l'encontre de prix qui peuvent toujours être perçus comme trop élevés

s'expliquent par des facteurs historiques (effet de disposition, suite au développement de la distribution axé sur les bas prix, suite aussi à la persistance du raisonnement « suspicieux » de contrôle des prix, qu'assumait jusqu'en 1986 sous un autre nom l'administration de la DGCCRF).

Le deuxième risque dénoncé par M.Arhel est celui d'un excès de service : ceci peut se produire si « les distributeurs n'offrant pas de service se décident à en offrir, pour répondre à la concurrence de ceux qui en offraient déjà ». M.Arhel insiste sur le fait que les clients qui achetaient auparavant le produit sans service n'auraient donc plus la possibilité de voir leur demande traitée de la même manière.

Cet argument trouve réplique chez l'un des experts qui sert de référence au GIBCD⁷ : si les distributeurs alignent de fait leur politique de service, c'est parce que tel est leur intérêt dans la concurrence qui les oppose aux autres distributeurs. C'est le cas quand un distributeur, même pour une demande globale constante, gagne des parts de marché sur ses rivaux en fournissant des prestations de service. De ce fait, les autres vont s'aligner et ce processus ne s'arrêtera que lorsque le dernier à vouloir mettre en oeuvre une telle stratégie verra qu'il n'y a plus de demande correspondante : il se cantonnera donc à suivre la politique précédente. Si, néanmoins, le dernier à avoir cette intention est également le dernier distributeur du secteur et s'il décide une telle politique, c'est parce que la demande existe et que les clients considérés par M.Arhel constituent une part de marché marginale.

Ici encore, l'argument de M. Arhel témoigne d'une ignorance (au sens de négligence, de non-prise en compte) de la concurrence entre les distributeurs (qui viendrait éviter une éventuelle baisse du surplus des consommateurs), qui est complètement oubliée dès lors qu'elle ne se conçoit plus exclusivement par les prix.

Le troisième risque envisagé par M. Arhel n'en est en fait pas un puisqu'il est présenté comme une certitude : « Et si le fournisseur parvient à obtenir la quantité de service nécessaire aux clients, c'est à un prix excessif en termes de concurrence ».

Ce refus complet traduit un effet de disposition méfiante systématique à l'encontre des industriels et des stratégies commerciales plus qualitatives, suspectées de fausser la concurrence en contribuant à réhausser artificiellement le niveau des prix de vente finaux aux consommateurs - qui apparaît bien comme le critère ultime dans la représentation

⁷ Jenny, F. (Professeur d'Economie à l'ESSEC et alors rapporteur général du Conseil de la concurrence), « Pratiques verticales restrictives, concurrence et efficacité », *La Semaine Juridique - Cahiers de droit de l'entreprise*, n°42 (supplément 4), 19 octobre 1989, pp.5-10.

qu'a la DGCCRF de la concurrence. D'ailleurs, la notion de « quantité de service » traduit la volonté de la DGCCRF de mesurer, quantifier de façon objective toute transaction pour la contrôler et l'évaluer, sans faire confiance à la gestion de leurs prix par les entreprises dans le cadre de leurs stratégies.

2) La pratique des prix minima imposés, vue comme une menace à la liberté d'entreprendre :

Dans un deuxième temps, M. Arhel montre qu'une politique de prix minima imposés menace les trois éléments constitutifs d'un marché concurrentiel, tels qu'énoncés par le rapport d'activité 1988 du Conseil de la concurrence : a) les décisions de prix sont prises individuellement, b) chaque entreprise est dans l'incertitude sur les décisions que vont prendre ses concurrents, c) aucune barrière artificielle n'entrave l'accès au marché.

2a) Une menace à la nécessaire « autonomie des décisions de prix » :

Pour M.Arhel, « la pratique des prix imposés prive un opérateur économique du pouvoir qu'une économie de marché lui donne de fixer lui-même ses prix. De fait, le fournisseur va empêcher les distributeurs de ses produits de proposer des prix plus bas et les priver ainsi d'un avantage concurrentiel important ».

M.Arhel prend au pied de la lettre le thème de la liberté de prix qui caractérise une « économie de marché », et cette référence symbolique avec la focalisation sur le prix empêche M.Arhel de faire entrer son raisonnement dans le détail concret des relations entre industriel et distributeur : celui-ci peut choisir de ne pas acheter le produit du fournisseur concerné, qui ne peut donc imposer n'importe quoi. De fait, M.Arhel ne considère pas l'ensemble du cadre concurrentiel puisqu'il néglige - à l'inverse du GIBCD - la concurrence inter-marques, qui fait que l'intérêt du fournisseur n'est pas d'imposer les prix pour le principe de les imposer à un prix élevé, sauf à perdre ses parts de marché au profit de ses concurrents.

Cette négligence traduit la méfiance de la DGCCRF envers certains comportements d'industriels qui historiquement ne sont pas perçus (à l'inverse la distribution) comme des stimulateurs de concurrence, mais plutôt comme des acteurs cherchant à échapper à la (vraie selon la DGCCRF) concurrence par les prix.

M.Arhel souligne au passage que les prix minima imposés se situent toujours à un niveau élevé et permettent de ce fait aux entreprises les moins performantes de survivre alors

que le fonctionnement normal du marché devrait conduire à leur remplacement par d'autres, plus efficaces. Le prix imposé prive ainsi la société de ce que Joseph Schumpeter, qui est ainsi invoqué (effet de communication, de Boudon), a appelé la « destruction créative », qui est selon M.Arhel « la plus grande vertu de l'économie de marché ».

M.Arhel néglige - comme précédemment - que, d'une part cette « destruction créative » peut s'exercer *via* la concurrence des industriels entre eux : si un industriel impose un prix trop élevé par rapport à la valorisation du service par le consommateur final, ce dernier pourra se retourner vers des produits au rapport service/prix plus avantageux proposés par d'autres industriels désireux d'accroître leurs parts de marché.

D'autre part, le discours de M.Arhel ignore l'argument - déjà vu - selon lequel la concurrence entre commerçants est telle que ne perdurent que les distributeurs qui ont décidé de ne commercialiser que des produits au rapport qualité/service avantageux, c'est-à-dire valorisé par le consommateur.

De fait, le discours M.Arhel trahit un *a priori*, fondé sur la suspicion, selon lequel un prix imposé est nécessairement trop élevé. Cet *a priori* peut être contrecarré par l'argumentation ci-dessus, de type GIBCD, mais il est également vrai que l'impossibilité de définir ce qu'est à chaque moment le « juste prix » ne permet pas de balayer de façon contraignante le doute, qui peut parfaitement continuer d'exister et d'être justifiable.

2b) Une réduction nuisible de l'incertitude sur les décisions des concurrents :

« Les pratiques de prix imposés ont également pour effet de lever les incertitudes qu'un distributeur pourrait avoir sur les prix pratiqués par ses concurrents. Il est clair que de telles pratiques rendent inutile une entente entre les distributeurs et en constituent l'équivalent. La condamnation de principe du prix imposé devrait donc aller de pair avec celle de cette entente horizontale. »

M.Arhel néglige, ignore une nouvelle fois que la concurrence entre distributeurs s'effectue également par la qualité des services - libre et variable selon chacun -, ainsi que par les décisions - qui restent libres, et variables selon chacun - de référencement et d'assortiment des produits proposés : sur ce point, la décision par un industriel et le niveau de l'« imposition » d'un prix minimum imposé se font nécessairement en fonction des chances qu'un distributeur accepte de commercialiser ce produit, et à ce prix, ainsi qu'en fonction du niveau des prix que pratiquent les autres industriels (concurrence inter-marques, qui est une nouvelle fois ignorée).

2c) Une entrave à l'accès libre au marché :

Selon M. Arhel, il se peut que la marque, dont « l'image de luxe » est soutenue par un « prix minimum à un niveau élevé », occupe un créneau où ne peuvent pénétrer des concurrents dont le produit est peut-être aussi bon mais ne peuvent s'imposer puisque le créneau « n'est pas extensible ». « La difficulté est en tout cas plus grande que si les distributeurs avaient eu la faculté de s'écarter du prix de vente ».

Cette fois-ci, l'argument opposé du GIBCD est de dire que l'image fait partie du produit et de la stratégie de Marque, et que la concurrence inter-marques définit tout de même une fourchette de prix. Reste, une fois de plus, que cette part inquantifiable crée une zone d'incertitude : celle-ci empêche l'argumentation de type GIBCD de démontrer de façon contraignante que le prix alors pratiqué est « juste » (et non artificiellement élevé), et par là alimente le doute, justifiable, de la DGCCRF.

Au passage, nous relevons la tendance moralisatrice (disposition éthique) du discours de M.Arhel quand il écrit que « la clientèle (les clients dont les revenus sont élevés auxquels s'ajoutent ceux dont les ressources sont plus faibles mais qui, de façon ponctuelle, « veulent s'offrir une part de rêve ») n'est pas extensible » à un niveau de prix élevé.

En conclusion - récapitulative et complémentaire - de cette analyse de texte, il apparaît que les effets de situation sont essentiels pour comprendre la représentation de la DGCCRF (et son opposition avec celle du GIBCD) sur la concurrence, les relations entre industriels et distributeurs et leur réglementation souhaitable.

Le fait d'être en position de contrôle, extérieure à la position de gestion d'entreprise, rend pour la DGCCRF la pratique des prix minima imposés et, de façon générale, les négociations des transactions commerciales (avec la part d'incertitude et de flou qu'elles comportent nécessairement) beaucoup moins facilement concevables, et même suspects : chaque lieu d'incertitude, de flou est dès lors systématiquement considéré avec méfiance. La conception qu'a la DGCCRF des relations entre entreprises est plutôt mécaniste (le modèle en filigrane est celui de la concurrence pure et parfaite par les prix « objectifs »), ce qui va de pair avec sa volonté de formatage des documents tarifaires (barèmes, conditions de ventes, factures).

L'effet de situation comprend également des effets de disposition, qui se conjuguent avec l'effet de position.

Un effet de disposition, méfiante et suspicieuse, joue dans la perception par la DGCCRF des relations commerciales, du fait de son expérience de contrôle, qui l'amène à relever certains « écarts » de comportements d'entreprises par rapport à sa « norme », ce qui renforce sa suspicion et stimule la production par la DGCCRF de recommandations technico-doctrinales, au service de la « vraie » concurrence (par les prix).

Autre effet de disposition : un certain nombre d'*a priori* implicites (primat de la concurrence intra-marque, entre distributeurs sur les prix, et parallèlement négligence de la concurrence inter-marques, entre industriels, éventuellement plus qualitative) sont des tours de pensée qui ont sédimenté au fil du temps. Le réflexe de M.Arhel et de l'administration de concevoir la concurrence comme une concurrence par les prix, entre distributeurs, n'est pas surprenante, dans la mesure où la DGCCRF était anciennement chargée du contrôle des prix avant 1986.

Nous trouvons également trace d'une disposition éthique de la part de la DGCCRF : cette dimension morale est sensible dans des expressions comme "intérêts de la société", "liberté d'entreprise", dans la promotion aussi d'une égalité de traitement des agents économiques. Cette disposition éthique est d'autant plus prononcée qu'elle repose sur une idée précise de ce que doit être la concurrence et qu'elle se nourrit du doute à l'encontre des comportements libres des entreprises, éventuellement contraignants ou discriminatoires : cette idée de la bonne concurrence est d'autant plus précise que la transaction et son objet sont normalement selon la DGCCRF et doivent être objectivement évaluables, quantifiables, comme dans la théorie de la concurrence pure et parfaite.

Tous ces effets de situation se traduisent par une représentation complètement opposée à celle du GIBCD ; et l'incertitude et l'absence de possibilité de démonstration contraignante sur ce qu'est un bon niveau de prix permettent la persistance et la prétention à la validité de chaque représentation - et en particulier alimentent le doute de la DGCCRF.

A2) L'autonomie de la doctrine pratico-théorique de la DGCCRF par rapport aux enseignements de la théorie économique moderne et aux règles et principes généraux du droit :

1) L'ignorance, l'absence de légitimité aux yeux de la DGCCRF de la théorie économique :

La représentation de la DGCCRF, qui s'exprime dans une production technico-doctrinale forte, est fondée sur le contrôle des transactions commerciales, qui tendent à être envisagées immédiatement une à une : elle n'est pas orientée vers la considération, plus "froide" et plus confiante, de tous les aspects et enjeux des relations entre entreprises sur le long terme, comme dans la théorie économique moderne, qui est ainsi finalement négligée et méconnue. Cette différence apparaît bien dans la comparaison entre l'article de M.Arhel sur les pratiques tarifaires discriminatoires⁸ et celui de M.Glais, Professeur d'Economie, intitulé : « Quelques propos anticonformistes sur deux concepts "tabous" : discrimination et transparence »⁹.

M.Glais, citant des économistes comme Hayek et Schumpeter, expose l'idée fondamentale selon laquelle l'imperfection de l'information représente la vie quotidienne de l'activité économique et que cette "imperfection constitue le ferment même de la rivalité concurrentielle et est par essence discriminatoire". Sur longue période, la concurrence est alors un processus de découverte d'occasions encore inexploitées, d'innovations entrepreneuriales. Au quotidien, le processus concurrentiel passe par des innovations de marketing, par une catégorisation de plus en plus fine des catégories d'acheteurs, par la construction d'une image de produit et par le choix, discriminatoire, de co-contractants qui correspondent le mieux à cette image et favorisent la vente du produit. « On accepte volontiers de reconnaître la légitimité de la protection par un brevet de la découverte d'une innovation majeure. Pourquoi refuser de reconnaître à celui qui a découvert une opportunité de traiter de façon privilégiée avec le co-contractant qui lui semble le mieux adapté à sa stratégie commerciale, le droit de protéger sa découverte

⁸ Arhel, P., "Les pratiques discriminatoires", *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°70, novembre-décembre 1992, pp.29-40.

⁹ Glais, M., "Quelques propos anticonformistes sur deux concepts "tabous" : discrimination et transparence", Actes de l'Association Française d'Etude de la Concurrence, journée d'études du 1er avril 1992. M.Glais expose avec davantage de détails, et sous une forme plus académique, la théorie économique moderne dans son ouvrage : *Economie industrielle. Les stratégies concurrentielles des firmes*, Litec Economie, 1992.

par une certaine confidentialité des termes de cet accord privilégié. Le secret des affaires, c'est le vecteur même d'une partie de la rivalité concurrentielle. »

Il reste que la théorie économique n'engage pas de façon contraignante le comportement des acteurs économiques dans la réalité sensible du court terme (qui précisément induit des effets de perspectives) : elle n'est qu'un pari raisonné sur le long terme. C'est dans cet intervalle, dans cette incertitude entre réalité immédiate et long terme, qui empêche toute possibilité de démonstration contraignante, que logent l'orthodoxie de la DGCCRF d'égalité de traitement (mesurable) des différents acteurs économiques et son activité de contrôle immédiat, transaction par transaction, habité par la suspicion - orthodoxie et activité toutes deux consacrées dans une conclusion « kafkaïenne » de M.Arhel sur les discriminations : « L'incertitude [sur le montant des ristournes de fin d'années] est encore aggravée lorsque les ristournes sont disproportionnées par rapport à l'avantage qu'en tire le fournisseur : la contrepartie de la discrimination fait défaut ou est insuffisante pour atténuer les conséquences de l'incertitude. Or cette disproportion est souvent discriminatoire ».

2) L'ignorance des règles et principes juridiques généraux :

De même que par rapport à la théorie économique, il est intéressant de montrer la distance entre le droit de la concurrence, tel que le rédige - dans ses projets - et entend l'appliquer la DGCCRF, et les principes directeurs du système juridique français en général.

Nous commençons par la comparaison entre l'interprétation administrative de l'article 31 de l'ordonnance de 1986 sur la transparence des factures et les règles d'interprétation du droit pénal, telles que les défendent deux juristes "purs".

Nous examinons ensuite le commentaire, de caractère juridique, qu'a fait l'Association Française d'Etude de la Concurrence, "société savante" de juristes, avocats et professeurs de droit, sur le projet de loi DGCCRF n°2.

2a) L'interprétation et l'application de l'article 31 sur la transparence des factures :

Mme Frison-Roche, Professeur de droit renommé, et Me J.-M.Meffre, dans leur article intitulé "Les principes directeurs des mentions obligatoires en matière de facturation"¹⁰,

¹⁰ Frison-Roche, Meffre, J.-M., "Les principes directeurs des mentions obligatoires en matière de facturation", *Recueil Dalloz Sirey - Chroniques*, 37è cahier, 1994, pp.311-316.

critiquent la tendance générale à la "contamination" des "principes fondamentaux de l'ordre répressif" par les "modes de raisonnement très extensifs du droit de la concurrence", modes portés en particulier par une doctrine administrative en expansion. Comme point d'illustration, sont visées les dispositions techniques de l'article 31, "tatillonnes" et sources d'insécurité juridique, qui prévoient que doivent figurer sur la facture les réductions de prix "dont le principe est acquis et le montant chiffrable lors de la vente".

Afin de pallier la "défectuosité de la rédaction du texte" et de réduire l'insécurité juridique (en cette matière pénale) qui s'est traduite par des jurisprudences logiquement tenables mais contradictoires, les deux juristes réclament que soit respecté, conformément au principe fondamental de "légalité criminelle", le principe pénal d'interprétation restrictive et *in favorem* aux parties susceptibles d'être poursuivies. Suivant ce principe, l'expression "principe acquis" devrait avoir le sens de "droit acquis", notion précise en droit. Ne devrait dès lors figurer sur la facture que le "droit définitivement entré dans le patrimoine, c'est-à-dire en l'espèce la réduction de prix déjà transférée à l'acheteur." Il ne serait pas obligatoire de mentionner sur facture les réductions dont "le droit n'est pas encore acquis et dont la perspective seule est posée (comme on dit qu'on viendra "en principe" dîner jeudi...)".

De plus, poursuivent les deux juristes, les dispositions de l'article 31 peuvent être considérées comme des "règles de fond", autonomes, ou comme des "règles de preuve", servant d'instrument de recueil de preuves pour les autres dispositions du titre IV - et là les deux juristes entrent dans le jeu de l'activité de contrôle de la DGCCRF. Or, écrivent-ils, qu'on considère l'article 31 de l'une ou l'autre manière, il est inefficace d'obliger de mentionner sur facture davantage que les réductions de prix correspondant aux "droits acquis". Dans le premier cas - la transparence comme exigence autonome -, on constate que l'article 33 n'exige pas communication des conditions de la coopération commerciale, et donc que le législateur "n'a pas poussé à l'extrême la logique de la transparence" : il serait donc vain de chercher à obtenir une transparence parfaite *via* l'article 31 à l'intérieur d'un cadre (le titre IV) qui fait que cette perfection serait de toute manière partielle. Dans le second cas - l'article 31 comme support des interdictions de prix minima imposés et de revente à perte -, la jurisprudence montre que la revente à perte n'est pas simplement déduite des réductions écrite sur la facture établie selon l'article 31 : il suffit qu'une condition ait été réalisée entre la facturation et la revente pour que le revendeur soit autorisé à revendre au-dessous du prix d'achat selon la facture (qui n'est,

rappelons-le, qu'un élément de présomption). Dès lors, le fournisseur ne peut s'appuyer sur l'interdiction de revente à perte (art.32) pour imposer de façon détournée un prix minimum au revendeur. Dans l'un et l'autre cas, l'obligation de mention des remises autres que celles de droit acquis n'est donc pas utile au regard des finalités du texte.

Mme Targa, sous-directeur à la DGCCRF, répond au précédent papier des "deux éminents juristes" dans son article intitulé "Les mentions sur facture : une obligation respectueuse de la liberté"¹¹. Mme Targa souligne d'abord que l'administration développe des instructions de contrôle conformes à "l'expérience concrète de la pratique quotidienne des affaires" : on retrouve le "débordement" (et la légitimité du débordement) des règles juridiques pures par l'activité de contrôle.

Cette expérience de terrain apprend qu'"il n'y a pas de réelles zones d'incertitudes s'agissant du prix effectif d'achat par le distributeur" puisque toutes les remises sont dans leur principe librement négociées entre fournisseur et acheteur, avant d'être scellées dans l'accord contractuel qui fait loi des parties. Donc, "tout ce qui est conditionnel dans l'offre de vente du producteur devient non conditionnel dès lors que le distributeur a accepté ces conditions et prétend bénéficier des avantages correspondants. Le caractère contractuel de la relation acheteur-vendeur conduit donc à analyser comme étant de principe acquis toutes les remises prévues aux conditions de vente." Cette règle simple permet d'éviter toute insécurité juridique. Le contrôle de la facturation, ainsi clairement défini, permet alors que soit respectée "la loyauté de la concurrence, loyauté qui peut être faussée soit par la revente à perte lorsque le distributeur abuse de son rapport de force, soit par des pratiques de prix imposé dans le sens inverse." Peuvent aussi apparaître, par comparaison de la facture avec les conditions de vente, les "discriminations abusives".

On retrouve ici, sur chaque transaction, le refus et le quadrillage de l'incertitude sur le comportement, qui est avec suspicion perçue comme une possibilité d'échappatoire à une concurrence véritable et loyale.

Par rapport à l'article de Mme Frison-Roche et M.Meffre, la différence tient dans le fait que les différentes interdictions du titre IV sont liées entre elles, que l'article 31 doit être interprété extensivement dans la logique d'action de contrôle "régulateur" de la

¹¹ Targa, A.-M., "Les mentions sur facture : une obligation respectueuse de la liberté", *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°82, novembre-décembre 1994, pp.69-71.

DGCCRF, et que c'est cette logique de contrôle méfiant qui plie les règles "classiques" du droit et qui amène à ignorer la jurisprudence.

L'insécurité juridique et l'inefficacité relevée de certaines dispositions du titre IV peuvent être comblées non par la subordination du contrôle aux règles juridiques ou plus économiquement aux stratégies des acteurs économiques, mais par une interprétation large du texte de loi, par une application plus achevée du contrôle, qui devient partie intégrante et dominante du déroulement et de l'appréciation des relations industriels-distributeurs.

2b) Le projet DGCCRF, et son commentaire juridique critique par l'Association Française d'Etude de la Concurrence :

Il s'agit précisément de la version du projet DGCCRF d'octobre 1993¹². Ce texte est doublement intéressant : d'une part, il permet de voir comment la DGCCRF entend modifier - par prolongement - la réglementation initiale, en orientant son pouvoir de contrôle, qu'elle conserve, également vers les distributeurs abusant de leur puissance d'achat ; d'autre part, il se trouve que sur la rédaction du chapitre 3 consacré à "la lutte contre les autres pratiques déloyales", et particulièrement sur les articles 17 et 25, l'AFEC a effectué des commentaires juridiques : ils illustrent comment certaines règles juridiques sont ignorées, "emportées" par la volonté d'un contrôle et d'un arbitrage plus serrés des relations industriels-distributeurs.

L'article 17 dispose qu'"engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait pour une entreprise de rompre brutalement, totalement ou partiellement, des relations commerciales établies avec un partenaire économique qui ne dispose pas de solution équivalente, d'obtenir de lui ou d'exiger sous condition de rupture totale ou partielle des relations commerciales établies, des prix, des délais de paiement, des conditions ou des modalités d'achat ou de vente ou des conditions de coopération commerciale manifestement non conformes aux usages commerciaux loyaux.

Est présumé non conforme aux usages commerciaux loyaux le fait :

1° - pour un client professionnel, d'exploiter abusivement sa puissance d'achat en obtenant de son fournisseur des conditions de vente qui diffèrent sans justification de ses conditions générales de vente.

¹² ce texte de la DGCCRF a déjà été évoqué au chapitre 4 et figure dans son intégralité en annexe 6.

2° - pour un fournisseur, d'imposer à un client professionnel des conditions de vente qui diffèrent sans justification de ses conditions générales de vente."

Pour l'AFEC, les dispositions de cet article sont redondantes avec celles de l'article 8.2 interdisant l'abus de dépendance économique et celles du 36.1 visant les discriminations (en matière de prix, conditions de vente, délais de règlement), d'où une insécurité juridique, sur la caractérisation des comportements visés et les champs d'application de la loi, encore plus forte que celle déjà induite par les textes existants.

De plus, les termes employés sont selon l'AFEC insuffisamment précis et poseront des problèmes dans l'application (ils transcrivent littéralement en texte de loi des pratiques, ignorant ainsi les problèmes juridiques à venir d'interprétation et de preuve) :

- qu'est qu'une rupture *brutale, totale ou partielle*? Qu'est-ce qu'une *menace* de rupture? Comment la prouver, puisque l'apparence du contrat occulte la réalité des pressions?

- la coopération commerciale entre producteurs et distributeurs étant une matière complexe aux développements récents, les tribunaux n'auront-ils pas le plus grand mal à définir des "usages commerciaux loyaux" en ce domaine?

- qu'est-ce que la "puissance d'achat" ? Est-elle différente de la dépendance économique de l'article 8-2 de l'ordonnance de 1986?

- pourquoi, dans la définition de ce qui est présumé être un usage commercial déloyal, limiter les abus sanctionnables aux seuls écarts en termes de conditions de vente par rapport aux CGV quand ces abus consistent la plupart du temps en avantages obtenus dans le cadre de la coopération commerciale, non visées par le texte, voire d'avantages hors de toutes conditions commerciales?

L'article 17 dispose encore que : "Le ministère public ou le ministre de l'économie ou son représentant peuvent introduire l'action devant la juridiction civile ou commerciale pour obtenir la cessation des pratiques ou la nullité des engagements, conventions et clauses contractuelles. Le tribunal peut également prononcer au profit de l'Etat une amende civile d'un montant de 500000F. L'amende ne peut se cumuler avec les dommages-intérêts éventuellement alloués à la victime en réparation de son préjudice. Les dommages-intérêts peuvent être portés à trois fois les sommes dues au titre de la réparation du préjudice."

Pour l'AFEC, il manque un fondement juridique - dont la rédaction de la DGCCRF ignore donc la nécessité - pour que le juge puisse décider de la "nullité des engagements, conventions et clauses contractuelles" concernés dans la mesure où il ne suffit pas qu'un acte engage la responsabilité de son acteur pour être *ipso facto* nul.

De plus, l'amende civile de 500.000 F est selon l'AFEC une innovation importante car le droit privé ne connaît pas ce mécanisme, sauf pour sanctionner l'usage abusif du droit d'action. Il s'agit là selon l'AFEC d'une "pénalisation larvée" du droit civil qui accroît la tournure répressive de la proposition - alors que le droit pénal, qui exige l'absence de doute pour être appliqué (principe de l'interprétation *in favorem* en cas d'ambiguïté), est d'une application concrète difficile dans les affaires.

De plus, selon l'AFEC, par une "application détournée du principe de proportionnalité", le texte réduit le droit à réparation de la victime en fonction de l'amende par ailleurs allouée : la rédaction DGCCRF peut être interprétée comme empêchant une partie victime de la pratique condamnée d'obtenir des dommages-intérêts si le tribunal a infligé à l'auteur de cette pratique "l'amende civile" au profit de l'Etat, amende qui couvrirait la réparation du préjudice subi. C'est là selon l'AFEC une atteinte au principe de réparation intégrale, qui est ignoré dans la rédaction de la DGCCRF, et qui protège la victime et assure sa remise en état, indépendamment de toute sanction infligée par ailleurs.

Enfin, l'article 17 présente une particularité de procédure en accordant au ministère Public et au ministère de l'Economie le droit d'introduire l'action pour obtenir la cessation de la pratique, la nullité des actes en cause ou la condamnation à l'amende civile de 500000F. L'AFEC s'interroge sur l'opportunité d'étendre le droit du Ministère de l'Economie et du Ministère Public alors que cette possibilité est déjà prévue par l'article 36. Pour l'AFEC, cette disposition ne se borne pas à réaliser une extension limitée de la possibilité d'action prévue par l'article 36 de l'ordonnance, mais transforme en règle une action qui, dans le cadre de l'article 36 de l'ordonnance, avait été présentée comme une exception (en fait, l'élaboration par la DGCCRF d'une doctrine donc d'un discours du souhaitable autonome s'accompagne, en parallèle de sa prétention à la validité, de l'inscription d'une volonté d'expansion institutionnelle¹³).

Enfin, l'article 25 dispose que "le ministre chargé de l'économie ou son représentant peut, sur demande du tribunal ou de l'une des parties en cause, devant la juridiction civile ou commerciale, déposer des conclusions et les développer oralement à l'audience, lors des instances qui opposent des entreprises à propos de pratiques de concurrence déloyale susceptibles d'engager la responsabilité de l'une d'elles en vertu de l'article 1382 du code civil.

Le ministère public ou le ministre de l'économie ou son représentant peuvent introduire l'action devant la juridiction civile ou commerciale pour obtenir la cessation d'une pratique

¹³ c'est la DGCCRF, du ministère de l'Economie et qui est en charge des affaires de concurrence, qui institutionnellement sur ce sujet représente le ministre de l'Economie.

mentionnée au premier alinéa ou la nullité de tout engagement, convention ou clause contractuelle se rapportant à l'une de ces pratiques :

1° - soit lorsque cette pratique a ou peut avoir pour effet d'évincer du marché une entreprise ;

2° - soit lorsque cette pratique affecte de façon significative les capacités commerciales d'une entreprise concurrente.

La victime des pratiques décrites aux 1° et 2° peut demander aux juges que les dommages-intérêts alloués soient portés à trois fois les sommes dues au titre de la réparation du préjudice.

Par dérogation aux dispositions de l'article 3 de la loi n°75-619 du 11 juillet 1975 relative aux taux de l'intérêt légal, en cas de condamnation au paiement de dommages intérêts, les intérêts moratoires des sommes dues sont d'un montant égal au taux de l'intérêt légal majoré de deux points à compter du jour où la décision est devenue exécutoire, puis de deux points supplémentaires à l'expiration d'un délai d'un mois, sur l'ensemble des sommes dues à cette date."

Concernant le droit d'intervention du Ministre de l'Economie par voie de conclusions dans les instances qui opposent les entreprises dans des affaires de concurrence déloyale sur la base de l'article 1382 du code civil, l'AFEC signale qu'il "se heurte dès l'abord à un obstacle de fond. En effet, quelle est la justification de cette intervention? On peut penser qu'il s'agit d'éclairer le juge puisqu'il ne s'agit pas ici de formuler une prétention. Aussi, le Ministre interviendrait en qualité d'expert en matière de concurrence déloyale. Il n'est pas évident, cependant, que le Ministre de l'Economie soit l'expert en économie, extérieur et désintéressé, qualifié en droit de la concurrence et plus spécialement en matière de matière de pratiques déloyales. Il est certes reconnu comme demandeur autorisé en tant que, avec le Parquet, la loi lui confie la défense de l'intérêt général au nom de l'Etat (article 25, 2ème alinéa), mais l'Etat de Droit suppose alors qu'il ne soit pas l'expert écouté du juge de droit commun." On retrouve dans la rédaction du projet DGCCRF, et comme le souligne l'AFEC, la volonté de la DGCCRF, pour des raisons stratégiques mais aussi sur le fondement de la compétence qu'elle se prêle, d'élargissement de ses pouvoirs institutionnels.

Ce bilan technique de l'AFEC met en évidence dans la rédaction de la DGCCRF l'ignorance d'exigences juridiques fondamentales : non-respect des normes juridiques classiques, superposition de textes dont l'articulation juridique est problématique, manque de précision dans le vocabulaire, trop descriptif et non juridique, employé.

Ces "écarts" dans la rédaction de la DGCCRF par rapport à une production juridique orthodoxe s'expliquent par : l'ignorance, au sens de méconnaissance du droit dont les concepts et expressions sont manipulés sans connaissance sur le fond ; ignorance confortée par le sentiment de la DGCCRF que son expérience de l'activité de contrôle (effet de situation) la rend *compétente et légitime* pour édicter des règles - en ignorance, au sens de mépris des normes juridiques classiques. Plus institutionnellement, la tendance à l'accaparement administratif du pouvoir normatif juridique - qui donne lieu à une bataille en pointillés - s'inscrit dans la continuité de - donc est légitimée aux yeux de la DGCCRF par - l'expérience de contrôle - effet de situation qui entraîne un déni, implicite, de compétence et de légitimité des tribunaux pour juger des affaires de concurrence déloyale.

B) Les ressources de type rationnel en faveur du discours persuasif de la DGCCRF :

A travers l'étude au chapitre précédent de la représentation de la DGCCRF sur la concurrence et sur les relations industriels-distributeurs, à travers l'étude ci-dessus de la doctrine autonome de la DGCCRF, on comprend bien que l'objectif, stratégique et qui fait sens, de la DGCCRF est d'être maintenue dans sa capacité d'interprétation et d'application à partir du texte existant ou légèrement modifié. Concrètement, le type de changement proposé et justifié par la DGCCRF recouvre ainsi : soit une application nouvelle du titre IV inchangé de l'ordonnance de 1986 - cette position, qui vise à ce qu'aucune interdiction initiale ne soit supprimée, est principalement utilisée de façon défensive par la DGCCRF (c'est son objectif minimal) après la mise à l'écart dudit "projet DGCCRF" en avril 1994 et avant l'annonce du Plan PME en novembre 1995 ; soit une modification à la marge de sa rédaction, avec le rajout de quelques interdictions dérivées de celles existantes (en particulier celle sur les discriminations tarifaires, dérivable en interdiction des primes de préférencement sans engagement d'achat, ou encore en interdiction de l'obtention de condition tarifaires sous la menace d'une rupture des relations commerciales...) qui elles sont maintenues - cette position de la DGCCRF, qui vise à accroître le nombre d'interdictions et de possibilités de contrôle au regard du titre IV, est utilisée de façon offensive lors de la promotion par la DGCCRF dudit "projet DGCCRF" et après l'annonce du Plan PME.

Pour atteindre cet objectif de maintien, voire d'extension de sa position, la stratégie discursive que met en oeuvre la DGCCRF bénéficie de ressources de type rationnel.

B1) L'absence de démonstration contraignante sur l'application de l'ordonnance et son impact sert le discours de statu quo de la DGCCRF :

La DGCCRF, pour défendre la situation établie, cherche dans son discours de constat et du souhaitable à démontrer la validité universelle, pour toutes les situations économiques, des dispositions du titre IV de l'ordonnance de 1986. Elle cherche à présenter toutes les possibilités et sécurités qu'offre le titre IV et à montrer qu'elles englobent toutes les demandes et attentes légitimes des acteurs économiques, qui sont donc incités à ne plus demander de rupture avec l'ordonnance actuelle, mais à faire confiance - il n'y a pas de possibilité de démonstration contraignante - dans l'application par la DGCCRF du texte initial, ou légèrement modifié de la loi.

La coexistence de ce discours avec celui, contraire, du GIBCD est permise par l'absence de possibilité de démonstration contraignante. Mais cette situation fait porter, dans la discussion sur le sujet, la charge de la preuve principalement sur le GIBCD qui remet en cause la situation et les représentations établies.

Concernant la jurisprudence, ce sont l'interprétation et l'application actuelles de l'ordonnance de 1986, rendues possibles par le texte actuel, qui sont contestées par les industriels du GIBCD. Face à ce discours, la DGCCRF explique au contraire que "le refus de vente n'est pas interdit"¹⁴, que "Différenciation, oui, discrimination, non"¹⁵ - la DGCCRF va là jusqu'à s'approprier le vocabulaire des industriels du GIBCD. Ce type de discours a nourri, on l'a vu, les hésitations de la CGPME entre un soutien à une réforme radicale de type GIBCD et une demande de meilleure application du droit, à texte identique. Nous avons également déjà croisé l'argument fréquemment employé par la DGCCRF¹⁶, qui consiste à dire que "seuls les comportements abusifs sont sanctionnés" :

M.Babusiaux déclare le 28 mars 1994 lors de sa seule rencontre avec le GIBCD : "Le but de la DGCCRF n'est pas de réglementer mais de réprimer les abus". Dans son article "Jurisprudence relative aux pratiques restrictives de concurrence en 1993"¹⁷, P.Arhel écrit que "l'Administration a décidé d'intensifier son action de lutte contre les discriminations abusives". De même, la réponse du 24 novembre 1994 à la QE de M.Serge Mathieu,

¹⁴ propos de M.Babusiaux, Directeur Général de la DGCCRF, dans : *Libre Service Actualités*, « Le refus de vente n'est pas interdit », 26 mai 1994.

¹⁵ *idem*.

¹⁶ nous avons déjà étudié l'argumentation contraire développée par le GIBCD.

¹⁷ Arhel, P., "Jurisprudence relative aux pratiques restrictives de concurrence en 1993", *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°80, juillet-août 1994, pp.63-70.

Sénateur, est ainsi libellée : "L'abus seul est sanctionné, s'il entraîne un préjudice, constaté par le juge civil ou de commerce, à un partenaire économique".

Soulignons la permanence de ce discours sur l'abus, que tenait déjà l'administration avant 1986, pour justifier le maintien des réglementations antérieures à l'actuelle ordonnance, notamment plus strictes sur les discriminations tarifaires. En 1980, M.Brault, alors rapporteur général de la Commission de la concurrence, déclarait :

"Dans leur lettre même, toutes les règles de droit que nous appliquons en matière de concurrence sont bel et bien conçues pour permettre et ne permettre qu'un contrôle d'abus.

Pour ne donner que quelques exemples, le contrôle des discriminations ne peut être qu'un contrôle des abus, pour plusieurs raisons, dont une qui a été évoquée ce matin, à savoir qu'une règle pénale ne peut sérieusement avoir pour base une notion de référence à des prix de revient, notion qui n'est pas très objective. [...]

Il en est de même pour la revente à perte. Là encore : un principe légal d'interdiction, puis une série d'exemptions qui apparaissent dans le corps même de la loi.

Idem pour le refus de vente : la loi pose un principe d'interdiction mais figure, immédiatement derrière ce principe d'interdiction, une série d'exceptions ; périodiquement, l'Administration, notamment par des circulaires, vient dire quels sont les nouveaux cas dans lesquels on peut considérer que l'on est en présence d'une "demande anormale"..."¹⁸.

La persistance de cet argument de l'"abus" tient à ce qu'il bénéficie de l'incertitude sur l'application de la loi (il n'y a pas d'évaluation systématique de l'application de la loi) et à ce qu'il appartient à un vocabulaire commun, "parlant", tout en étant proche de concepts juridiques comme l'"abus de droit", l'"abus de dépendance économique" dont la substance est ignorée et avec lesquelles la confusion est possible.

Un tel discours de la DGCCRF incite à penser qu'il n'est pas besoin de mentionner explicitement dans l'ordonnance de 1986, comme le demande le GIBCD, que seuls les pratiques discriminatoires et refus de vente constituant un abus de position dominante ou de dépendance économique doivent être sanctionnés. L'interprétation et l'application de la loi vont déjà en ce sens : la rédaction actuelle de l'ordonnance est donc satisfaisante, CQFD.

Le caractère multi-dimensionnel de l'application de la loi (qui fait intervenir entreprises, juristes, juges, Conseil de la concurrence, DGCCRF) rend aussi discutable toute démonstration sur l'adéquation de la loi aux comportements économiques et permet la

¹⁸ intervention de M.Dominique Brault lors de la journée d'étude de l'AFEC, "Deux problèmes d'actualité du droit de la concurrence", 29 octobre 1980.

coexistence de discours et d'arguments différents. De là vient la diffusion par la DGCCRF d'arguments, difficilement réfutables, du type : "le problème, c'est l'effectivité du droit", "les industriels sont mal conseillés par leurs avocats"¹⁹.

Quant à l'application à venir de l'ordonnance de 1986, légèrement ou non modifiée, la DGCCRF peut dans son discours du souhaitable avancer qu'elle orientera ses contrôles également vers les abus de la grande distribution.

Les difficultés de démonstration contraignante sur l'impact économique de l'ordonnance de 1986 ont déjà été vues. Par exemple, là où le GIBCD soutient que l'ordonnance dessert les PME, la DGCCRF avance l'argument selon lequel "l'ordonnance de 1986 protège les PME", car "la liberté de refus de vente se retournera contre les PME"²⁰. La difficulté d'une démonstration contraignante permet à chacune des thèses en présence d'utiliser le même langage et de prétendre servir les mêmes objectifs.

B2) Face aux pratiques « déloyales », le discours de contrôle de la DGCCRF est, contrairement à celui « libéral » du GIBCD, susceptible de recueillir facilement l'adhésion d'un auditoire large²¹ :

1) L'"effet de cliquet" du discours de réglementation :

Comme l'ordonnance de 1986 et le discours de la DGCCRF obligent les acteurs économiques à des justifications, tout refus de se soumettre à ces justifications est de nature à éveiller le doute dans l'auditoire et à diminuer la force de persuasion de discours pour une réglementation moins stricte : c'est ainsi l'existence même du contrôle administratif qui le rend défendable.

Inversement, le discours de la DGCCRF, pour peu qu'on entre dans la logique de demande de justification des comportements économiques et donc dans les ramifications de raisonnement correspondantes, devient "captivant".

¹⁹ ces propos ont été tenus lors de la rencontre GIBCD-M.Babusiaux du 28 mars 1994.

²⁰ cet argument a été entendu par le GIBCD lors de ses contacts avec le SAEI du ministère de l'Industrie : l'origine en est en fait M.Pasqui, conseiller technique au cabinet de M.Madelin, Ministre des Entreprises, et ancien haut fonctionnaire de la DGCCRF (nous nous intéressons au réseau de la DGCCRF plus bas).

²¹ nous évoquons rapidement ici, par rapport au discours de la DGCCRF, des éléments déjà étudiés en tant que tels au chapitre 5.

2) Le discours de la DGCCRF s'inscrit dans un référentiel symbolique avantageux :

Le titre IV de l'ordonnance de 1986 et le discours en sa faveur de la DGCCRF emploient des expressions ("non justifiées par des contreparties réelles") ou fait appel à des principes symboliquement forts ("transparence", "non-discrimination") qui suscitent d'emblée l'adhésion.

3) Le discours de la DGCCRF est proche de l'expérience sensible immédiate :

On trouve dans les projets DGCCRF, comme on l'a vu, un langage de transcription littérale en textes de droit d'objectifs économiques louables et de comportements effectivement abusifs à interdire.

Par exemple, les termes utilisés par la DGCCRF dans l'exposé des motifs de ses projets sont de nature à faire dire à l'ILEC et penser à la CGPME que "cet exposé tient le discours des industriels mieux qu'ils n'auraient jamais su le faire"²². De même, le texte de sanction de certains comportements (déréférencements abusifs...), dont la description littérale sert de projet de texte de loi, est susceptible d'emporter facilement l'adhésion.

Malgré sa possible critique avec des considérations techniques juridiques, ce langage de la DGCCRF se diffuse très facilement car il est clair, "parlant" pour le néophyte sur le sujet du droit de la concurrence, qui découvre le problème (sans en connaître toute la complexité technique et certains aspects contre-intuitifs), qui méconnaît le langage juridique et manque d'habitude et d'habileté à anticiper sur l'interprétation juridique de projets "littéraux" de textes de loi.

D'ailleurs, le discours général réglementariste caractérisant finalement la réforme du droit de la concurrence montre la force de persuasion d'un discours de constat qui exhibe les comportements abusifs visibles et qui, du souhaitable, en préconise l'interdiction littérale immédiate.

²² sources : entretien le 7 janvier 1994 entre le GIBCD et M.de Gramont, délégué général de l'ILEC (auteur de la citation) ; entretien le 8 février entre le GIBCD et MM.Frybourg et Epivent de la CGPME.

C) Les ressources de type organisationnel, institutionnel en faveur de la DGCCRF :

Ces ressources rendent la DGCCRF difficilement contournable aux différents moments et lieux du processus de décision, assurent une bonne circulation de son discours, et permettent aux ressources de type rationnel de jouer pleinement, auprès de nombreux auditoires.

C1) La DGCCRF, une administration influente qui peut jouer sur un réseau de hauts fonctionnaires :

La DGCCRF peut jouer sur un réseau de hauts fonctionnaires, dont la "solidarité" est fondée sur la compétence commune (formation, expérience qui font jouer des effets de situation) et/ou la dépendance (la DGCCRF peut exercer des pressions), qui permet à son discours d'être présent en des lieux et moments stratégiques.

M.Lovergne, de formation ENA et ancien haut fonctionnaire à la DGCCRF, est conseiller technique aux cabinets successifs de M.Alphandéry, M.Gaymard et M.Galland. Dans un premier temps, jusqu'à la sortie du rapport Villain au début de l'été 1995, M.Lovergne défend la position de la DGCCRF, notamment lors du colloque de la Lettre des Juristes d'Affaires du 25 janvier 1994 où il soutient vigoureusement ledit "projet DGCCRF". A partir de l'été 1995, époque de sortie du rapport Villain et d'une baisse liée de l'influence de la DGCCRF, M.Lovergne change de discours, critique M.Babusiaux qui "se prend pour le chevalier blanc"²³ et se déclare favorable à une réforme du type de celles similaires préconisées par M.Villain et le GIBCD. Ensuite, après les résultats de la consultation lancée par M.Gaymard et l'annonce du Plan PME à Bordeaux, alors que la DGCCRF revient en force, M.Lovergne ne se déclare plus aussi ouvertement favorable à une libéralisation claire du droit de la concurrence, notamment face à M.Babusiaux²⁴.

M.Pasqui²⁵, ancien haut fonctionnaire à la DGCCRF, est Conseiller Technique au Cabinet de M.Madelin jusqu'en juin 1994 et soutient et diffuse le discours de la

²³ source : entretien du GIBCD avec le cabinet du ministre délégué aux Finances, le 1er août 1995.

²⁴ source : contact confidentiel du GIBCD à Bercy, qui décrit une rencontre avant la première lecture à l'Assemblée nationale entre M.Philibert, rapporteur pour avis, et M.Galland - rencontre à laquelle assistent également M.Babusiaux, M.Lovergne et le contact lui-même. M.Philibert évoque un possible amendement à l'article 36.1 interdisant les pratiques tarifaires discriminatoires. M.Lovergne, bien qu'en privé favorable à ce type d'amendement, ne soutient pas M.Philibert, qui recule devant M.Galland (qui, par "ignorance", déclare qu'"il ne faut pas trop charger la grande distribution") et Babusiaux (opposé à une libéralisation du régime des pratiques tarifaires discriminatoires).

²⁵ rappel : le GIBCD rencontre M.Pasqui lors de ses premiers contacts avec le ministère des Entreprises (M.Madelin est alors ministre des PME).

DGCCRF au ministère des Entreprises, ainsi qu'auprès du ministère de l'Industrie et des organisations professionnelles.

M.de Gramont, de formation ENA et ancien haut fonctionnaire à la DGCCRF, est délégué général de l'ILEC et soutient fortement le discours de la DGCCRF, ainsi que cela apparaît lors des différents contacts avec lui du GIBCD.

A contrario, M.de La Laurencie, de formation ENA, avocat, ancien haut fonctionnaire à la DGCCRF, et qui est alors avocat-associé au cabinet d'avocats Coudert Frères mais toujours en disponibilité de l'administration, se fait "reprenre" - on passe alors à l'exercice d'une pression sur sa carrière - par M.Babusiaux à cause de ses positions favorables au GIBCD et au ministère de l'Industrie.

Cette puissance relationnelle de la DGCCRF fait - dans un premier temps - craindre au GIBCD que ce soit la DGCCRF qui ait obtenu la nomination de M.Villain, lui-même ancien Directeur des Prix, et qu'elle n'en biaise le rapport.

C2) La DGCCRF, interprète-applicateur de la loi, est un interlocuteur privilégié et particulièrement persuasif des organisations professionnelles :

La DGCCRF, qui contrôle la conformité des comportements des entreprises à son interprétation des dispositions du titre IV de l'ordonnance de 1986, constitue un interlocuteur privilégié, à la fois expert et maître du contrôle, des entreprises et des organisations professionnelles²⁶. En particulier, la maîtrise par la DGCCRF de l'incertitude sur l'orientation et la modulation du contrôle envers tel ou tel secteur, lui permet d'employer auprès de chaque secteur industriel avec une force persuasive particulière des arguments sur la possibilité d'adapter pour chacun l'application du texte existant de l'ordonnance de 1986.

Ainsi, la DGCCRF, interlocuteur institutionnel privilégié, intervient auprès des organisations professionnelles, pour soutenir l'intérêt des dispositions existantes du titre IV et persuader, certains gestes à l'appui, de la possibilité d'une interprétation de l'ordonnance qui soit dorénavant plus sévère à l'encontre de la distribution et plus favorable aux entreprises industrielles. Exemples :

Le 29 novembre 1993, M.Lagarrigue, de l'Union des Industries Textiles, annonce que "M.Babusiaux a décidé de lancer, sur une période, une enquête sur le secteur textile et

²⁶ cette position d' »interlocuteur privilégié » tient sauf en cas, que nous avons vu, d'opposition radicale des points de vue, ainsi que la perçoit le GIBCD.

compte porter le dossier devant les tribunaux, afin qu'une reprise particulière ne soit pas désignée aux représailles de la distribution [risque de déréférencement]."

Le 23 mars 1994, lors de la préparation de leur rencontre avec M.Babusiaux le 28 suivant, chacun des membres du GIBCD évoque les contacts récents de sa profession avec M.Babusiaux.

Il ressort de l'entretien du 1er avril 1994 avec Mme Serra, Déléguée Générale de l'ANIA, qu'un accord a été passé avec la DGCCRF pour que celle-ci commence à faire une interprétation et une application plus favorables aux industriels de l'article 36-1 relatif aux discriminations.

Lors du Comité de Pilotage de septembre 1994, M.Lagarrigue dit que la DGCCRF a récemment aidé une entreprise dans un dossier particulier ; un autre industriel, qu'elle a garanti de "fermer les yeux" sur certaines ententes pour résister aux demandes abusives de certains distributeurs.

Le 18 octobre 1994, Mme Targa et M.Diricq de la DGCCRF reçoivent M.Malnoy pour lui montrer toutes les possibilités offertes par l'ordonnance de 1986, notamment la possibilité de "différencier les conditions générales de vente" ; cette explication de texte orale est suivie d'une lettre de précisions de Mme Targa le 21 décembre.

En novembre 1994, M.Frybourg (membre du Bureau Confédéral de la CGPME) dit que la CGPME a eu des contacts avec la DGCCRF (et on remarque que les arguments de la DGCCRF sont passés dans l'esprit et les questions de M.Frybourg). En décembre 1994, M.Rebuffel, Président de la CGPME, déclare dans une revue professionnelle, en reprenant presque mot à mot le texte du projet DGCCRF : "Parmi les usages commerciaux déloyaux, nous condamnons plus directement le fait, pour une grande entreprise commerciale, d'abuser de sa puissance d'achat en vue d'obtenir de son fournisseur des conditions différant, sans justifications, de ses conditions générales de vente. Il est grand temps qu'il soit enfin procédé à la répression de telles pratiques."²⁷

Le 27 décembre 1994, M.Babusiaux adresse une lettre à M.Leclerc sur ce que l'administration considère comme licite ou non à partir du texte de l'ordonnance de 1986.

Dans le compte rendu du Comité de Direction de la CGPME du 25 mai 1996, est explicitement mentionnée l'intervention de M.Diricq, haut fonctionnaire de la DGCCRF.

²⁷ interview de M.Rebuffel dans la revue : *Avocats & Entreprises*, Point de vue, n°9, décembre 1994, pp.6-7. Cet entretien est certes relevé le 23 janvier 1995 par le GIBCD et il conforte la perception par celui-ci de l'intervention, parallèle à la sienne, de la DGCCRF ; mais l'importance prêtée par le GIBCD est minorée par sa concentration sur les travaux de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME.

Dans ces différents contacts, la DGCCRF maintient plus ou moins ouvertement sa représentation de ce que doivent être les relations entre industriels et distributeurs, et par là de ce qu'est légitimement son contrôle des pratiques tarifaires. En particulier, vis-à-vis des organisations professionnelles dont la représentation ne s'accorde pas avec la sienne, la DGCCRF tient un discours ambigu : la DGCCRF, par des lectures, des interprétations larges de l'ordonnance, donne à voir des ouvertures qu'elle consent à satisfaire, tout en restant dans le cadre de l'ordonnance de 1986, donc en conservant tout le pouvoir de contrôle des pratiques tarifaires.

On retrouve ce phénomène, de façon particulièrement élaborée, à l'occasion des contacts entre M.Malnoy, délégué général du GIFAM (membre du GIBCD) et la DGCCRF (Mme Targa et M.Diricq) et de la lettre, très complexe, de M.Babusiaux à M.Leclerc. La DGCCRF manifeste une ouverture de plus en plus grande, qui se veut engageante pour l'avenir, alors qu'on peut vérifier, après une analyse en profondeur, la survivance de la logique de la DGCCRF²⁸.

De fait, on arrive à une démonstration d'ouverture dans les mots qui va de pair avec des contorsions de langage jusque dans l'utilisation paradoxale de certaines expressions comme "conditions *générales* de vente *distinctes*" (lettre de Mme Targa à M.Malnoy).

Cette ouverture dans le discours passe aussi avec l'utilisation par la DGCCRF elle-même du langage des industriels réformateurs, comme dans la lettre de M.Babusiaux, où celui-ci emploie le même vocabulaire que le GIBCD pour montrer que les revendications de ce dernier sont comprises dans les limites de l'ordonnance de 1986 : la "liberté de principe de la négociation" est reconnue ; "l'administration n'a pas vocation à s'immiscer dans ce qui relève de la responsabilité des partenaires commerciaux"; "il va de soi que mon administration n'a aucune intention de confronter les contrats de coopération qu'elle peut examiner à un barème idéal de prix dont il ne faudrait pas s'écarter, ni de procéder, cas par cas, à une analyse de la valeur ou du coût des services rendus".

Reste qu'à l'analyse approfondie du détail du discours tenu par la DGCCRF apparaît bien le fond de sa représentation classique.

²⁸ précisément, face au discours d'ouverture de la DGCCRF, la réaction stratégique du GIBCD consiste à "faire l'exégèse" (expression de M.de Malatinszky) des textes de la DGCCRF, à mettre en évidence ce qui reste de la représentation traditionnelle de la DGCCRF dans le discours qu'elle tient, et en même temps à tirer argument de l'incertitude constituée par le maintien du pouvoir d'interprétation de la DGCCRF : c'est sur ce point que la DGCCRF ne peut - et n'entend peut-être pas, pour ne pas s'engager - apporter de démonstration contraignante.

Ainsi, l'analyse précise de la lettre du 27 décembre de M.Babusiaux révèle entre autres choses que la DGCCRF, malgré ses précautions de langage, a tendance à continuer à vouloir apprécier le montant de la coopération commerciale en mesurant quantitativement le "coût" des services spécifiques. Si d'emblée M.Babusiaux explique qu'il ne veut pas dresser "un barème idéal de prix" ni procéder à "une analyse de la valeur ou du coût des services rendus", plusieurs lignes plus bas il écrit que "dès lors que la coopération commerciale est réelle, elle a un coût pour le distributeur," ce qui évite la manipulation - à la hausse - par les industriels du seuil de revente à perte.

Pour autant, dans ce cas, la rédaction de la lettre de M.Babusiaux est estimée satisfaisante par l'ILEC et l'UNIBAL (Union Nationale des Industries du Bricolage, des Arts et Loisirs) qui n'est *a priori* pas favorable à la DGCCRF mais qui retient (arrête le questionnement critique aux?) les déclarations d'ouverture de la DGCCRF.

C3) La DGCCRF est très présente au niveau des pouvoirs publics :

1) La possibilité d'interventions auprès de ou via des hauts fonctionnaires :

Avec l'esquisse du réseau sur lequel elle peut jouer, nous avons déjà vu la possibilité pour la DGCCRF d'intervenir dans un sens qui lui soit favorable auprès de ou *via* certains hauts fonctionnaires.

Dans le cadre des interventions auprès des hauts fonctionnaires, nous pouvons également mentionner la tentative d'influence de la DGCCRF sur M.Villain qui, s'il n'appartient pas au réseau DGCCRF, ne peut pas ne pas entrer en contact avec l'administration compétente sur la concurrence.

De fait, la DGCCRF essaie d'influencer M.Villain, lorsque celui-ci commence son étude sur les relations industrie-commerce, en mettant à sa disposition des informations économiques sur certains thèmes. Précisément, elle s'appuie sur sa capacité de collecte d'informations auprès des organisations professionnelles, qu'elle sollicite fin juin 1994 pour une étude sur la concentration de la grande distribution. La concentration est précisément l'une des deux variables mentionnée avec celle du "droit" par M.Alphandéry dans sa lettre de mission du 6 juin à M.Villain comme pouvant expliquer les dysfonctionnements dans les relations industrie-commerce en France. Par le lancement son étude, la DGCCRF entend favoriser l'instruction sur la variable "concentration",

plutôt que sur la variable "droit" pour laquelle la DGCCRF ne veut pas de propositions de changement radical.

2) Les interventions comme expert technique auprès des ministres successifs chargés du dossier de la réforme :

La DGCCRF intervient à titre d'expert technique auprès des ministres successifs chargés de la réforme du droit de la concurrence. Cette intervention, dont nous n'avons pas les détails, se poursuit jusque lors des débats au Parlement durant lesquels M.Babusiaux assiste le ministre M.Galland, en lui passant parfois des notes.

3) La capacité d'exclusion et de blocage des débats entre les ministères :

La concertation sur ledit "projet DGCCRF" est initialement limitée, ainsi que le montrent les réactions des fonctionnaires des ministères techniques de l'Industrie et de l'Agriculture le 25 janvier 1994 lors du colloque de la Lettre des Juristes d'Affaires, quand ils soulignent que la concertation n'a pas commencé et que certains n'ont même pu disposer qu'officieusement dudit "projet DGCCRF".

La DGCCRF peut également intervenir pour bloquer la diffusion de rapports allant à l'encontre de son point de vue. Ainsi, après la remise du rapport Villain en janvier 1995, la DGCCRF dispose d'une copie de ce rapport mais le fait mettre sous embargo jusqu'en juin 1995 car, selon M.Mortureux (conseiller technique au cabinet du Ministre de l'Industrie), il gênerait la DGCCRF, ce que confirme M.Debrock (haut fonctionnaire au ministère de l'Agriculture) lors d'un entretien le 5 mai 1995 avec le GIBCD.

4) L'influence sur les parlementaires :

Au Parlement, du moins sur le sujet des pratiques tarifaires discriminatoires et de façon manifeste avant la présentation du projet de loi gouvernemental²⁹, la DGCCRF fait figure d'expert auprès de nombreux élus, qui n'ont pu investir autant de temps qu'elle sur le sujet, qui voient en elle l'administration "naturellement" en charge dans les ministères des

²⁹ sur d'autres objets de discussion lors des débats parlementaires, il est clair par exemple que les amendements des parlementaires en faveur de l'instauration de prix minima imposés ne sont pas d'inspiration DGCCRF. On peut se reporter à l'article, vu au chapitre précédent, de M.Arhel sur le sujet ainsi qu'aux déclarations de M.Babusiaux sur l'éventualité d'instaurer des prix minima imposés pour les disques (voir plus bas).

affaires de concurrence, et qui donc suivent son discours : d'ailleurs, celui-ci est plus saisissable par le profane et correspond à l'expérience sensible, perceptible par eux sur le terrain et dans leurs permanences (effet de perspective). La DGCCRF et ses projets de texte les inspirent - plus ou moins directement, plus ou moins intentionnellement? - dans leurs rédactions de propositions de loi ou d'amendements.

Ainsi, le 19 décembre 1994, M.Souplet, sénateur de l'Oise, dépose l'amendement suivant, article additionnel à l'article 4 ter du projet de loi de modernisation de l'agriculture :

"Le fait pour une entreprise d'obtenir ou d'exiger de son fournisseur, sous condition de rupture totale ou partielle des relations commerciales établies, des prix, des délais de paiement, des conditions ou des modalités d'achat ou de vente et notamment des conditions de coopération commerciale manifestement non conformes aux usages commerciaux loyaux engage sa responsabilité et l'oblige à réparer le préjudice causé.

Le fait, pour un client professionnel, d'exploiter abusivement sa puissance d'achat en obtenant de son fournisseur des conditions de vente qui diffèrent, sans justification, de ses conditions générales de vente est présumé non conforme aux usages commerciaux loyaux."

Cet amendement, qui porte initialement sur la situation du secteur agricole, reprend en fait la rédaction du projet DGCCRF, valable pour tous les secteurs économiques. Finalement, le Gouvernement intervient pour que cet amendement soit retiré avant son examen en commission mixte paritaire.

Dans son avant-proposition de loi n°1874 "tendant à assainir les règles de concurrence dans le domaine commercial", M.Royer emploie une rédaction très proche, voire identique à certains endroits, de celle du projet DGCCRF. L'avant-proposition de loi de M.Royer n'est finalement pas inscrite à l'ordre du jour des débats parlementaires.

C4) La DGCCRF et son poids institutionnel dans la représentation qu'ont les autres acteurs du processus général de décision :

Le travail persuasif de la DGCCRF auprès des organisations professionnelles se double de l'affirmation par la DGCCRF de son opposition à toute modification radicale de l'ordonnance de 1986, qui ne suivrait pas la logique du titre IV de l'ordonnance de 1986. La DGCCRF utilise ainsi son poids institutionnel pour "travailler" la représentation qu'ont les organisations professionnelles des conditions du processus général de décision.

Ainsi, le jour de sa conférence de presse de juillet 1994 sur l'activité de la DGCCRF en 1993, M.Babusiaux explique à M.Frybourg de la CGPME, qui est "travaillée" par le

GIBCD, qu'il n'est pas dans l'intention du Ministre de l'Economie de réformer. Cette opposition affichée, vu le poids de la DGCCRF, influence la représentation qu'a la CGPME des conditions du processus général de décision, décrédibilise la viabilité politique d'un projet de réforme radicale, et désincite la CGPME à s'engager dans cette voie.

De même, le 30 novembre, juste après l'annonce des grandes lignes de la réforme du droit de la concurrence dans le cadre de la présentation du Plan PME le 27 novembre 1995, M.Babusiaux déclare à M.de Gramont, délégué général de l'ILEC, que "rien n'est encore fait sur le refus de vente" et demande à l'ILEC de lui faire des propositions sur les limites à la liberté de refus de vente. Cette déclaration, rapportée au GIBCD par M.de Gramont lors de leur rencontre du 5 décembre, diminue les chances perçues par le GIBCD d'obtention de la libéralisation complète du refus de vente et accroît, en sens inverse, le poids prêté par le GIBCD à la DGCCRF dans le processus de réforme (la cartographie du 10 janvier 1996 dressée par le GIBCD note, également sur la base d'informations émanant du contact du 3 janvier avec MM.Peyrat et Bories du ministère de l'Industrie, que "M.Babusiaux semble avoir repris de l'influence" dans le processus de décision).

Dans certains cas, la DGCCRF n'intervient pas explicitement pour souligner son poids, mais c'est le poids prêté à la DGCCRF - et son discours d'ensemble contribue à cette perception - par les acteurs, qui amène ceux-ci à s'imposer des contraintes (de silence, puisque le rapport de forces est perçu comme défavorable) dans leur gestion de la situation de négociation.

Fin 1993 et début 1994, lors des contacts entre le GIBCD et le SAEI du ministère de l'Industrie, Mme Jordan-Dassonville et M.Maury sont réticents à suivre le GIBCD dans l'intégralité de ses revendications, d'abord pour des raisons idéologiques, mais aussi par volonté de ne pas aller trop à l'encontre du ministère de l'Economie et de la DGCCRF.

De même, le 8 septembre 1994, lors du Comité de Pilotage du GIBCD, M.de Malatinszky demande quelle réaction adopter suite à l'article de M.Renaudin, intitulé "Droit d'user et droit d'abuser : un refus de vente peut en cacher un autre"³⁰. Cet article, précisons-le, cumule : l'avantage de présenter une dialectique subtilement argumentée qui, avançant que seuls les abus sont sanctionnés, peut faire apparaître comme extrémiste une demande de réforme plus radicale ; l'avantage d'être publié dans un contexte où la DGCCRF semble en mesure d'influencer le contenu du très important - à ce moment - rapport Villain. D'où la réaction de certains industriels : au regard de la situation et de la position de force mais apparemment conciliante de la DGCCRF, le message défendu par MM.Brossard (Philips),

³⁰ Renaudin, N., « Droit d'user et droit d'abuser : un refus de vente peut en cacher un autre », *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°79, mai-juin 1994, pp.5-8.

Lagarrigue (Fédération de la Maille) et Mézaize (Union des Industries Textiles) est qu'il faut faire avec l'administration, qu'il faut être pragmatique et non doctrinaire, qu'il faut résumer les demandes du GIBCD en un ou deux points.

D> Le bilan du travail d'influence de la DGCCRF :

Contrairement à ce que nous savons de l'activité du GIBCD, nous ne connaissons pas précisément de tous les sous-processus de décision travaillés par la DGCCRF, mais nous disposons des traces, vues précédemment, de ses principaux lieux d'intervention, à partir desquelles nous allons essayer de dresser un bilan du travail d'influence de la DGCCRF. Dans un premier temps, nous dressons rapidement quelques bilans ponctuels - plus grossiers que dans notre étude plus fine de l'action du GIBCD - d'interventions ou ensembles d'interventions de la DGCCRF ; puis, par plus "grosses mailles" et au regard de l'aboutissement du processus général de décision, nous dressons un bilan global du travail d'influence de la DGCCRF - ce qui correspond mieux à la fois à notre degré de précision d'observation et à l'optique de ce chapitre.

D1) Quelques bilans ponctuels :

La mise à l'écart dudit "projet DGCCRF" à partir de mai 1994 est un échec pour la DGCCRF imputable, après l'extension du débat auprès de l'ensemble des ministères et organisations professionnelles, à l'opposition forte de certains de ces derniers, à un moment où le calendrier électoral favorise le passage de textes de loi plus consensuels³¹.

L'intervention de la DGCCRF auprès de l'ANIA présente un bilan positif puisque l'ANIA soutient pleinement ledit "projet DGCCRF" et l'orientation de la DGCCRF.

Il en est de même pour la présence discursive apparemment serrée de la DGCCRF auprès de la CGPME, qui conjuguée avec le comportement et les idées personnelles de M.Rebuffel, aboutit lors de l'été 1995 à une prise de position qui va complètement dans le sens souhaité par la DGCCRF.

A l'inverse, le bilan du travail de persuasion effectué par la DGCCRF auprès du GIFAM (membre du GIBCD) est un échec, malgré la tentative de la DGCCRF d'étirer le plus possible son discours pour englober les souhaits du GIFAM, d'assouplissement de l'encadrement des relations industriels-distributeurs. Le GIFAM, persuadé en cela par le

³¹ nous revenons sur ce point plus bas, lors de l'étude de l'influence du "courant politique" sur le processus de réforme.

GIBCD, perçoit surtout la permanence de la représentation de la DGCCRF et le maintien de la maîtrise par cette dernière de l'incertitude sur l'application du texte du titre IV de l'ordonnance.

L'action de la DGCCRF auprès de M.Villain a un impact nul. La conclusion du rapport Villain, en faveur d'une "abrogation quasi-complète" du titre IV de l'ordonnance de 1986, est un échec pour la DGCCRF. D'ailleurs, celle-ci fait momentanément bloquer la diffusion du rapport mais perd lors de sa diffusion, en cachette puis courante, beaucoup de sa maîtrise du processus de décision.

Au niveau ministériel, le travail d'influence de la DGCCRF auprès du cabinet de M.Alphandéry semble obtenir un résultat positif si l'on en juge par l'appui apporté par le ministère de l'Economie et des Finances audit "projet DGCCRF".

En revanche, le travail d'influence de la DGCCRF auprès du cabinet de M.Galland, Ministre délégué aux Finances chargé de la réforme, est un échec si l'on en juge par la position personnelle favorable du Ministre à la libéralisation complète du refus de vente³². En revanche, concernant les pratiques tarifaires discriminatoires, il semble que la DGCCRF obtienne l'adhésion du Ministre sur ce sujet qu'il semble ignorer, méconnaître³³. La DGCCRF doit également intervenir - mais ce n'est pas la seule - sur la question des prix minima imposés (article 34 de l'ordonnance) et doit contribuer au rejet de toute modification³⁴. Quant au dispositif sur les prix abusivement bas, nous ne connaissons pas la position ni le sens d'une éventuelle intervention de la DGCCRF, sachant que d'un côté ce dispositif suppose un contrôle plus serré des abus mais que de l'autre il ne va pas dans le sens des prix bas³⁵.

³² d'après le contact confidentiel du GIBCD à Bercy, cette « position *personnelle* » (je souligne) de M.Galland sur le refus de vente, exprimée dans son interview aux Echos le 8 janvier 1996, tient par la suite, même si M.Galland est tenu par l'arbitrage contraire *in fine* de Matignon et de l'Elysée.

³³ nous revenons plus bas sur ce point.

³⁴ nous avons déjà vu, à travers l'article de M.Arhel, la position de la DGCCRF sur les prix minima imposés. Cette position reparait bien dans la réaction de M.Babusiaux en janvier 1995 à la demande par l'industrie et le commerce spécialisé du disque de l'instauration d'un prix minimum imposé sur les disques à succès prévendus : "Guère favorable à l'idée de positionner le disque en dehors des règles du marché, Christian Babusiaux, directeur de la concurrence au ministère de l'Economie, a décidé de réarmer les maisons de disques dans leurs négociations tarifaires avec la grande distribution. Jugeant leur politique commerciale archaïque, il leur a fait comprendre que, pour faire vivre les réseaux de disquaires spécialisés, il leur fallait développer des "remises qualitatives", basées sur le service à la clientèle, les points d'écoute, l'importance des références" ("Coup de "blues" dans l'industrie musicale", Le Figaro-Economie, 27 janvier 1995). M.Babusiaux réintègre ainsi la préoccupation des disquaires dans le champ de son contrôle.

³⁵ rappelons au passage que la DGCCRF n'avait pas prévu de disposition concernant les prix abusivement bas dans ses projets de 1993. Elle n'intervient pas publiquement lors du processus sur ce

D2) Un bilan global plutôt positif du travail d'influence de la DGCCRF :

L'aboutissement du processus général de décision, qu'est le texte définitif de la loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", va plutôt dans le sens des propositions de la DGCCRF : les allègements de la réglementation sont faibles (ils concernent les obligations de mentions sur facture à l'article 31 de l'ordonnance) ; les interdictions existantes - à l'exception notable du refus de vente - sont maintenues en l'état (interdiction des pratiques tarifaires discriminatoires à l'article 36.1, interdiction à l'article 34 de l'imposition directe ou indirecte de prix minima imposés), modifiées (interdiction de la revente à perte à l'article 32) ou dérivées (interdiction de discriminations abusives spécifiques).

Sur la distance, le "travail" serré de la DGCCRF auprès de la CGPME, est une contribution décisive au processus puisque la prise de position officielle - qui fait intervenir la personne de M.Rebuffel - de la CGPME oriente de façon décisive, pour des raisons politiques et de personnalités, la réforme du droit de la concurrence telle qu'annoncée lors de la présentation du Plan PME et telle que défendue ensuite par le ministère des PME - au profit duquel Matignon effectue un arbitrage pour une libéralisation seulement partielle du refus de vente. L'accord passé entre la DGCCRF et l'ANIA joue dans le même sens, mais avec un caractère un peu moins décisif.

Le seul échec de la DGCCRF réside dans la libéralisation complète *in extremis* du refus de vente, qui tient à la détermination du GIBCD, à son réseau de relations dans les organisations professionnelles et au Parlement, et qui tient aussi à un concours de circonstances particulièrement défavorable à la DGCCRF et favorable au GIBCD³⁶.

point, contrairement aux sujets des discriminations tarifaires et du refus de vente. En l'absence de déclaration précise sur ce point de la DGCCRF, on peut avancer l'hypothèse très vraisemblable, confortée par le contenu de la note précédente sur le prix minima imposés, tout à fait cohérente avec le refus de la DGCCRF de libéraliser le refus de vente et les pratiques tarifaires discriminatoires, que la DGCCRF reste favorable à un bas niveau des prix, que la contribution de la grande distribution est de ce point de vue perçue comme globalement positive, et que ce sont à la marge les abus manifestes qui doivent être corrigés.

³⁶ rappelons que l'appel du contact de Bercy pour stimuler le GIBCD sur le refus de vente a lieu le 18 juin 1996, veille de la CMP, et surtout que - autre élément de cet échec de la DGCCRF - l'extrait du compte rendu du Comité Directeur de la CGPME du 25 mai 1996 parvient à la FIEE, membre du GIBCD, le 17 juin 1996.

II> UN PROCESSUS GENERAL DE DECISION "CHAOTIQUE", "ANARCHIQUE" ET TRAVERSE PAR DE GRANDS "COURANTS" :

Le processus général de décision est « chaotique », « anarchique », marqué par des concours de circonstances et - de façon liée - traversé par de grands « courants » qui s'entrecroisent d'une manière qui produit des résultats non prédictibles par une approche strictement rationnelle de la décision.

Plus précisément, et analytiquement³⁷, d'après notre cas, le processus de réforme est caractérisé par des couplages faibles au sein des cabinets ministériels, par l'existence du courant des organisations professionnelles et de consommateurs qui chacune poussent leurs solutions, par un courant d'opinion générale, majoritairement hostile à la grande distribution, ainsi que par un courant politique, qui oriente en fait le processus.

Plus chronologiquement, ces différents éléments - et quelques autres encore dans le sens d'un déroulement chaotique du processus - interviennent dans la présentation du « Plan PME pour la France » de novembre 1995 et l'élaboration du projet de loi de février 1996, qui précède les débats au Parlement qui tendent à être chaotiques.

A) Les couplages faibles au sein des cabinets ministériels :

Ces couplages faibles peuvent se manifester, à un même niveau hiérarchique au sein d'un ministère, par la faible stabilité dans le temps des titulaires de certains postes.

Ainsi, au ministère de l'Industrie, au niveau du cabinet, cinq conseillers techniques se succèdent entre novembre 1993 et juillet 1995 (M.Mousson, M.Mortureux, M.Teman, MM.Peyrat et Bories). Cette instabilité favorise l'ignorance (méconnaissance) sur le sujet, puisqu'il n'y a pas accumulation d'expertise, construction d'une bonne maîtrise sur le sujet très technique du droit de la concurrence.

Au ministère de l'Economie et des Finances, juste avant la présentation du Plan PME, M.Galland succède comme ministre délégué aux Finances à M.Gaymard qui après un remaniement ministériel devient Secrétaire d'Etat à la Santé. Tandis que M.Gaymard connaissait la question des pratiques tarifaires discriminatoires à l'article 36.1 et le

³⁷ notre présentation du II> suit dans un premier temps une présentation plutôt analytique, mais qui est elle-même disposée de façon à ce qu'elle respecte l'ordre chronologique. Notre présentation suit dans un deuxième temps - on va le voir - l'ordre chronologique, qui était latent dans le premier temps, qui devient dominant et intègre notamment les éléments tendant à concourir au caractère « chaotique », « anarchique » du processus. Notre présentation suit donc une certaine continuité, seulement complexifiée par un changement de « dominante » de présentation.

concevait comme un point de possible libéralisation³⁸, M.Galland, qui prend en charge le dossier, considère comme acquise cette interdiction générale des discriminations tarifaires - donc "ignore" les possibilités de ramification de raisonnement sur ce sujet - et ne voit ce sujet qu'au travers de la sanction spécifique de certaines discriminations tarifaires abusives favorables aux grands distributeurs. En témoignent, en réaction à la présentation avant le 19 mars 1996 par M.Philibert d'un possible amendement de libéralisation de l'article 36.1, les propos de M.Galland : "on a suffisamment attaqué la grande distribution, ce n'est pas la peine de rajouter une disposition supplémentaire."

Cette instabilité dans les cabinets ministériels constitue un avantage relatif pour la DGCCRF, puisque celle-ci peut capitaliser rationnellement sur la permanence institutionnelle de ses fonctionnaires³⁹ ; pour le GIBCD, cette instabilité signifie la nécessité de répéter son travail discursif de persuasion et induit une durée médiocre de l'impact de ce travail.

Dans certaines organisations, ces couplages faibles se manifestent aussi par l'absence de suite aux niveaux hiérarchiques supérieurs des avis ou conclusions des niveaux inférieurs. Ainsi, M.Mousson, conseiller technique auprès du Ministre de l'Industrie M.Longuet, est surchargé de dossiers différents, ce qui l'amène à n'avoir qu'une faible maîtrise du dossier du droit de la concurrence - il y a déperdition entre le service spécialisé du SAEI et le cabinet, où M.Mousson reste ignorant, méconnaît le sujet.

De même, M.Borotra, Ministre de l'Industrie, qui se présente à des législatives partielles à l'automne 1995 et qui est investi dans d'autres dossiers que celui du droit de la concurrence, n'intervient pas en personne sur ce dossier pour défendre la position de son ministère - ce qui diminue l'impact du travail de persuasion effectué par le GIBCD auprès de ce ministère.

B) Le courant des organisations professionnelles et de consommateurs, porteuses de solutions :

Nous ne mentionnons ici que les principales organisations professionnelles et de consommateurs qui comme et outre le GIBCD participent à l'expression de la "demande

³⁸ du moins était-ce le cas au moment de sa rencontre avec la délégation du GIBCD, le 25 septembre 1995.

³⁹ le fait que M.Babusiaux assiste M.Galland lors des débats au Parlement illustre cette stabilité supérieure de la DGCCRF et sa conversion en un avantage rationnel et stratégique.

sociale"⁴⁰. Nous ne présentons pour l'instant que leur identité et les principaux points - stabilisés⁴¹ - de leur demande, autrement dit - selon les termes du modèle de Kingdon - les "solutions" qu'elles portent.

B1) La CGPME :

La Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises prend officiellement position dans le processus de réforme du droit français de la concurrence, à travers la publication en juin 1995 d'un "Livre Blanc de propositions concrètes pour la mise en oeuvre d'une politique permettant le développement des PME/PMI dans la cadre d'un "libéralisme tempéré"", et avec les prises de position répétées durant l'été 1995 de son Président, M.Rebuffel.

Le Livre Blanc de la CGPME, dans sa partie consacrée à la réforme du droit de la concurrence, emprunte une rédaction ambiguë, voire incohérente⁴², mais qui prend tout de même une orientation de type réglementariste, à l'inverse des conclusions de la Commission Juridique et Fiscale⁴³.

L'exposé général des grandes lignes du Livre Blanc est en lui-même sur le sujet (page 16) quelque peu contradictoire. D'un côté, il relève que l'ordonnance de 1986 "constitue en fait un texte d'interdiction" : " la liberté des entreprises se trouve freinée d'une façon qui pénalise les affaires françaises par rapport à leurs concurrents européens, dont les

⁴⁰ expression de M.Gaymard dans sa lettre de consultation auprès des organisations professionnelles et de consommateurs.

⁴¹ nous reviendrons dans notre chapitre de synthèse sur cette précision incise, qui montre la différence de positionnement par rapport aux précédents chapitres où les principaux points de la demande pouvaient encore être fluctuants, en cours de stabilisation.

⁴² on peut interpréter cette ambiguïté, voire cette incohérence, de plusieurs manières : la consultation lancée par M.Rebuffel auprès de ses adhérents n'est pas encore achevée, d'où une rédaction temporaire et ouverte ; M.Rebuffel ne souhaite pas que soit retranscrite immédiatement et sans équivoque sa non-prise en compte des conclusions de la Commission Juridique et Fiscale (interprétation la plus vraisemblablement juste).

⁴³ d'ailleurs, dans un courrier du 20 juillet 1995 de Mme Vilmart à M.Frybourg, suite à l'envoi par celui-ci du Livre Blanc à Mme Vilmart, celle-ci souligne qu'"en ce qui concerne la question des discriminations qui sont visées en page 16 et développées en page 25, il me semble que le livre blanc est assez "flou". Or, votre Commission Juridique avait bien pris en compte la nécessité pour les entreprises d'avoir le droit de discriminer, sauf si cette discrimination entraîne une exploitation abusive de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve un partenaire qui ne dispose pas de solution équivalente. Je ne crois pas pour ma part que les remises qualitatives aient à figurer dans les conditions générales de vente, car elles relèvent de la seule coopération commerciale. La rédaction du dernier paragraphe de la page 25 me paraît donc ambiguë et devrait pouvoir être affinée pour correspondre à la rédaction de l'article 36-1 adopté par votre Commission Juridique et Fiscale."

législations nationales sont moins contraignantes. [...] Les principales contraintes qui nuisent à la liberté de gestion des entreprises, et particulièrement des PME, sont celles de l'article 36 de l'ordonnance, dont l'alinéa 1 interdit les discriminations, et l'alinéa 2 prohibe le refus de vente. [...] En ce qui concerne l'interdiction des discriminations, la CGPME considère qu'elle doit être traitée dans le cadre de la nouvelle loi de la concurrence dont elle préconise l'élaboration. La deuxième grande question est celle de l'interdiction du refus de vente. A cet égard, si l'on veut permettre aux industriels de refuser de vendre certains produits à la grande distribution pour préserver un commerce spécialisé qui assure un service après-vente et un conseil, il est indispensable de modifier l'article 36-2 de l'ordonnance. Il faut limiter la prohibition aux seuls refus de vente abusifs et appliquer les mêmes règles aux refus d'achat abusifs." En même temps, l'exposé général définit, entre autres mesures politiques nécessaires (transmission d'entreprises, fiscalité, financement, urbanisme commercial...), "une priorité pour les PME/PMI : lutter contre les abus de position dominante" : "Tournant le dos au dirigisme du passé, mais en se gardant d'autoriser un laisser-faire à tout va, l'Etat doit [...] mettre en place [...] les contrepois nécessaires à l'exercice du "libéralisme tempéré" réclamé par la CGPME pour préserver le tissu économique et l'emploi."

Le chapitre 2 du Livre Blanc, intitulé : "PME du commerce et des services : un état d'urgence doit être instauré pour maintenir l'emploi existant et créer un puissant courant d'embauche", est plus clair dans sa demande d'une réglementation accrue et est en cela en décalage avec l'exposé général. En page 25 du Livre Blanc, la CGPME demande alors, "comme un devoir de justice", le "démantèlement des grandes centrales d'achat", l'"obligation d'une totale transparence tarifaire" ("les barèmes d'écart doivent absolument sortir de la clandestinité. C'est là la seule possibilité qui s'offre à tout client de vérifier que les barèmes qui lui sont appliqués le sont en toute équité"), le "renforcement de l'interdiction de la pratique de la revente à perte" avec suppression du droit d'alignement, l'"interdiction de la péréquation des prix dans le temps et dans l'espace", la "cessation de l'ensemble des pratiques anticoncurrentielles exercées par certaines grandes enseignes" ("non respect des délais de paiement prévus par les CGV", "multiplication des ristournes, remises et rabais imposés aux fabricants"). "Par ailleurs, la loi doit prévoir de façon tout à fait précise la répression des comportements abusifs. Devront être sanctionnées par les Tribunaux les pratiques consistant à obtenir ou à exiger des avantages manifestement non conformes aux usages commerciaux loyaux, d'un partenaire économique qui ne disposerait pas de solution de remplacement, ceci sous la menace d'une rupture brutale, même partielle, des relations commerciales. Doit notamment être présumé non conforme aux

usages commerciaux loyaux le fait d'abuser de sa puissance d'achat pour obtenir de son fournisseur des concessions différant, sans justification, des conditions générales de vente." Le sujet du refus de vente n'est plus évoqué.

Les prises de position répétées de M.Rebuffel durant l'été 1995 marquent sans la moindre ambiguïté l'absence totale de prise en compte des propositions de la Commission Juridique et Fiscale, qui allaient dans le sens de la libéralisation souhaitée par le GIBCD. M.Malnoy, délégué général du GIFAM (adhérent du GIBCD), qui connaît bien M.Frybourg, membre du Bureau de la CGPME, écrit, après s'être renseigné, dans une note confidentielle du 6 septembre que "la prise de position de la CGPME trouve son origine dans un comportement très autocratique du Président de cette Confédération qui a omis, sur le sujet, de consulter à la fois ses Services et ses pairs. Cette prise de position a, au sein de la Confédération, provoqué des réactions de surprise et d'agacement."

Cette prise de position personnelle, conjuguée avec le travail discursif de la DGCCRF auprès de la CGPME, et qui est nécessairement à l'origine du contenu du Livre Blanc, annule du même coup le travail de persuasion entrepris par le GIBCD auprès de la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME.

Précisément, dans sa lettre du 25 août 1995 à M.Gaymard, suite à la consultation initiée par celui-ci, M.Rebuffel exprime, au sujet du rapport Villain, son "désaccord complet avec ses conclusions malgré le fait qu'elles s'appuient sur des prémices remarquablement bien exposées"⁴⁴.

De même, dans sa lettre du 25 août au député Charié, M.Rebuffel lui reproche de "trop rejoindre le "rapport Villain" et la "pensée dominante à Bercy", inspirés par un "faux libéralisme".

Dans le journal mensuel de la CGPME, "La Volonté de l'industrie, du commerce et des prestataires de services"⁴⁵, M.Rebuffel demande *via* la plume d'un permanent de la CGPME, M.Epivent, un accroissement de la réglementation :

⁴⁴ la première partie du rapport Villain décrit le caractère particulièrement conflictuel en France des relations entre industriels et distributeurs, mais la conclusion du rapport préconise une « abrogation quasi complète » du titre IV de l'ordonnance de 1986.

⁴⁵ *La Volonté de l'industrie, du commerce et des prestataires de services*, « Plan PME : un double souci de justice et de clarté », septembre 1995.

- *concernant le refus de vente (art.36.2)* : l'interdiction à l'article 36.2 doit être maintenue, la seule modification envisagée, afin de lutter contre les pratiques d'appel, consistant à adopter un art.36.4 : "Est présumée anormale la demande qui ne correspond pas en tous points aux conditions générales de vente du producteur (conseils, prix, services en particulier). En ce cas, le producteur doit pouvoir opposer un refus de vente au distributeur dévalorisant son produit."
- *concernant les conditions tarifaires discriminatoires (art.36.1)* : "la loi doit prévoir de façon tout à fait précise la répression des comportements abusifs. Devront être sanctionnées par les Tribunaux les pratiques consistant à obtenir ou à exiger des avantages manifestement non conformes aux usages commerciaux loyaux. Doit notamment être présumé non conforme à de tels usages le fait d'abuser de sa puissance d'achat pour obtenir de son fournisseur des concessions non fondées par rapport aux conditions générales de vente" ; "les PME considèrent comme absolument fondamental, dans son principe, le maintien du deuxième alinéa de l'art.36" (c'est-à-dire l'article 36.1) et la pénalisation des infractions est demandée.
- *la transparence (art.33) doit être accrue* : "il faut sortir les barèmes d'écart de la clandestinité", afin de "vérifier que les barèmes sont appliqués en toute équité" à tout client ; il faut "rendre automatique la communication des barèmes de prix et des conditions de vente au revendeur".
- *les déréférencements abusifs* doivent être sanctionnés pénalement.
- *concernant la lutte contre la revente à perte (art.32)* : il faut supprimer le "droit d'alignement" et porter le montant de la sanction à 500 000F ; dans la présentation des factures (art.31) (envisagée dans ce cadre, l'objectif étant de réhausser le seuil de revente à perte), il est nécessaire qu'"apparaissent uniquement les ristournes acquises au jour de la facturation, et non pas les ristournes futures" ; dans le calcul du seuil de revente à perte, il faut prendre en compte "un certain pourcentage de frais généraux".
- *le sujet du prix minimum de revente (art.34)* n'est pas évoqué.
- *la réglementation des délais de paiement pour les denrées périssables et boissons alcoolisées (art.35)* doit être maintenue.
- *la lutte contre le paracommercialisme* doit être renforcée : sont visées aussi bien les "ventes sauvages" que les ventes des coopératives d'entreprises ou d'administrations (dans ces derniers cas (art.37), il faut "interdire à ces organismes d'effectuer la moindre publicité à l'extérieur de leurs locaux").

B2) L'ILEC et l'ANIA :

Dans sa lettre du 27 juillet 1995 à ses adhérents, M.Georges Robin, Président de l'Institut de Liaison et d'Etude des industries de Consommation, explicite sa "position commune" avec l'Association Nationale des Industries Agro-alimentaires, donc calée sur la position de la DGCCRF et complètement opposée à celle du GIBCD⁴⁶ :

L'ILEC et l'ANIA sont favorables au *statu quo* sur les dispositions relatives aux prix imposés (art.34), aux délais de paiement (art.35), aux discriminations (art.36.1), au refus de vente (art.36.2).

Le droit de la facturation (art.31) doit être allégé (dans le même esprit que la CGPME) : ne devraient désormais être obligatoirement mentionnées que les remises inconditionnelles et les ristournes conditionnelles contractuelles dont les conditions sont effectivement réalisées au jour de la facturation.

Le *déréférencement abusif* et les *discriminations relevant de l'abus de dépendance économique* doivent être sanctionnés.

Concernant la *coopération commerciale* (art.33), il faut parler de "services" et non de "services spécifiques" afin que tous les services fassent l'objet d'un contrat écrit, soient payés comme tels et ne viennent pas en déduction du prix de revente à perte.

L'ILEC et l'ANIA préconisent le *maintien des dispositions sur la revente à perte* (art.32).

L'ILEC et l'ANIA sont favorables au *maintien du reste de l'art.33 (communication des barèmes)*.

B3) L'intervention, sur des points plus limités, de quelques autres lobbies industriels et du commerce spécialisé :

1) L'Union Française des Industries Pétrolières :

L'UFIP intervient - comme nous le verrons - dès 1994 sur la nécessité d'instaurer un dispositif relatif aux prix abusivement bas, qui permette de contrecarrer les prix bas pratiqués par la grande distribution sur le carburant. Au passage, par rapport au GIBCD, comme on l'a vu au chapitre 6, l'UFIP n'est pas opposée à la libéralisation du refus de vente, mais ce sujet ne l'intéresse pas prioritairement puisque son marché est en situation de sur-offre.

⁴⁶ rappelons que le GIBCD n'a eu qu'un entretien avec l'ANIA, le 1er avril 1994, qui a débouché sur un constat, qui était anticipé au moins du côté du GIBCD, d'irréconciliabilité des points de vue.

2) L'industrie et le commerce spécialisé du disque :

De la même manière, de façon visible - nous le verrons - à partir de 1995, l'industrie et le commerce spécialisé de (compact-)disques, en particulier *via* le Syndicat National de l'Édition Phonographique (SNEP), poussent l'adoption d'un dispositif (d'autorisation de prix minima imposés, de lutte contre les prix excessivement bas) qui leur permettent de contrecarrer les prix plus bas pratiqués par les grands distributeurs, notamment sur les (compact-)disques à succès prévendus.

B4) Les organisations agricoles :

Les organisations agricoles, comme la Confédération Française de Coopération Agricole (CFCA)⁴⁷, comme le ministère de l'Agriculture auprès duquel elles ont dû intervenir, font prioritairement porter leur demande - à la différence du GIBCD - sur :

La reconnaissance des ententes (art.10.2) permettant aux producteurs agricoles et aux filières de s'organiser afin de restructurer leur offre (politique de qualité des produits, cartels de crise).

La sanction des pratiques de prix déloyales ou trop bas.

La suppression de l'interdiction de prix minima imposés (art.34), cette suppression étant un moyen de lutter contre les prix anormalement bas.

B5) Les organisations du Commerce :

Le lobbying des grandes surfaces passe par différents canaux : l'Institut du Commerce et de la Consommation (ICC), qui regroupe presque toutes les grandes enseignes du secteur de la distribution alimentaire ou spécialisée (de type André), est un lobby intellectuel qui cherche à sensibiliser les leaders d'opinion aux bienfaits de la grande distribution ; l'association Consommateur, Commerce et Liberté (CCL), créée en juillet 1993, est ouverte à tous les représentants de la filière économique des grandes surfaces, des distributeurs et des entreprises du bâtiment ; la Fédération des entreprises du Commerce et de la Distribution (FCD) est une fédération de syndicats professionnels représentant 8500 magasins de proximité, 5200 supermarchés, 620 hypers et 300

⁴⁷ source : lettre de la CFCA à M.Gaymard.

grossistes ; Leclerc et Intermarché, qui n'adhèrent pas aux précédentes organisations et s'expriment directement.

Dans la réforme du droit de la concurrence, les grandes surfaces luttent pour conserver leur liberté commerciale (de fixation des prix sur les produits, d'approvisionnement), cette liberté étant menacée par les propositions : de mention des seuls rabais-remises-ristournes acquis à la date de facturation, ce qui élève le niveau du seuil de revente à perte déterminé par le prix unitaire minoré des rabais-remises-ristournes inscrits sur factures ; de sanction des prix abusivement bas ; d'autorisation de certains prix imposés pour certains produits ; d'interdiction de certains refus d'achat et inversement d'autorisation du refus de vente.

B6) Les organisations de consommateurs :

De manière constante depuis la prise de position lors de l'été 1993 de Mme Reine-Claude Mader, Présidente de l'Institut National de la Consommation, dans le cadre des auditions du groupe de travail sur la concurrence dirigé par le député Charié, l'INC et les organisations de consommateurs insistent sur le prix au consommateur, qui est le critère ultime - au passage, cette position recensée par le GIBCD en janvier 1994 dissuade celui-ci d'engager un travail de persuasion auprès de l'INC, tant sa position et celle de l'INC lui semblent irréconciliables.

C) Le courant d'opinion générale, majoritairement hostile à la grande distribution :

Le processus de réforme du droit français de la concurrence, avec en parallèle celui de la réforme de la loi Royer sur les implantations de grande surface - dans le sens de leur gel-, s'engage avec la remise en cause de la représentation du rapport entre la grande distribution et la société globale.

Le discours négatif sur la grande distribution se généralise, il est présent dans la presse, étant construit - plus ou moins violemment - par les entrepreneurs politiques hors grande distribution, en même temps qu'il est utilisé par eux et différemment entre eux comme une ressource discursive. Comme on le verra par différents indices, cette tendance lourde à la généralisation d'un discours négatif sur la grande distribution mérite d'être nuancée : ainsi, on observe une tentative d'opposition de la part des organisations de distributeurs et de Leclerc ; du côté des organisations de consommateurs, la persistance d'une image

globalement positive de la grande distribution et de son activité, malgré la perception de certains abus, est sensible à travers la forte sensibilité de ces organisations au niveau des prix de vente aux consommateurs.

La remise en cause du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution bénéficie donc à l'ensemble des *lobbies* hors grande distribution, qui y voient chacun l'occasion d'avancer leurs solutions ; mais, ensuite, la montée de ce discours dominant hostile à la grande distribution, qui insiste en particulier sur l'expérience sensible de certaines pratiques abusives, tend plutôt à orienter le processus de réforme dans un sens réglemmentariste, avec l'ajout d'interdictions spécifiques.

C1) La remise en cause de la représentation, jusqu'alors plutôt positive, du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution :

On peut trouver trace de cette remise en cause dans la publication de plusieurs rapports à partir de 1993.

Le rapport d'information du 4 juin 1993 sur "les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service" présenté le sénateur Arthuis estime que la grande distribution est "une courroie de transmission privilégiée des délocalisations"⁴⁸, donc des pertes d'emplois dans le secteur industriel français : "Publicité massive et distribution dans les grandes surfaces assurent le succès des délocalisations et des importations de tous produits. Les grandes surfaces pratiquent notamment une politique de produits d'appels uniquement basée sur les prix, qui sont la voie royale des productions délocalisées (peluches, petits jouets...)"⁴⁹.

Le rapport de novembre 1993 de M.Henry Hermand au Conseil Economique et Social, intitulé "Le rôle des réseaux de distribution dans l'aménagement du territoire", avance que la "logique commerciale" est entrée en "divergence avec la logique d'aménagement du territoire" : le commerce spécialisé de proximité ne pouvant soutenir une concurrence portant sur les seuls prix, les "zones rurales" sont devenues commercialement "mal équipées" et on a assisté à la "dévitalisation des campagnes".

⁴⁸ rapport Arthuis, p.104.

⁴⁹ rapport Arthuis, p.108.

Le rapport d'information du 9 décembre 1993 de la Commission de la Production et des Echanges de l'Assemblée nationale sur le "dysfonctionnement de la concurrence" et présenté par le député Charié. La partie du rapport consacrée aux enjeux d'une réforme fait par contraste référence aux coûts de la logique concurrentielle de la grande distribution pour la société :

L'un des enjeux est la valorisation du service, de la production nationale et de l'aménagement du territoire : "Intellectuellement, la baisse des prix est un dessein louable. Mais méfions-nous de l'irresponsabilité de l'intelligence. La baisse "coûte que coûte" des prix est "facturée" effectivement très cher à notre civilisation"⁵⁰.

Il faut sortir du climat de conflit, pour développer celui du partenariat.

Il est nécessaire, face au goulot d'étranglement et à la pression de la grande distribution, de garantir le développement des petites entreprises qui ont "droit à l'égalité de concurrence" : "Dans un contexte hyper médiatisé, il est plus spectaculaire de constater l'affaiblissement, voire la disparition d'une grande entreprise qui se serait endormie sur ses lauriers, que la création d'emplois par de multiples PME [...]. Pourtant, ne pas donner autant d'importance aux petites entreprises, significatives par leur nombre et leur souplesse, qu'aux grandes,[...], ce serait figer des progrès de société"⁵¹.

Le rapport Charié donne de nombreux exemples de dysfonctionnement de la concurrence, de pratiques abusives et de pratiques de contournement du droit, estimant que "les grandes surfaces ne sont ni toutes, ni seules responsables même si c'est dans leur rang que l'on trouve le plus grand nombre de comportements sources de dysfonctionnement de la concurrence"⁵².

Comme on le voit, ce nouveau discours sur la place de la grande distribution dans la société globale tend à faire des grandes surfaces les responsables des principaux éléments du "courant de problèmes" généraux posés à ce moment à l'économie française et qui sont les grands thèmes de l'agenda politique : emploi (décrit comme menacé par les délocalisations, par les pressions sur les fournisseurs industriels et agricoles, notamment les PME, par la disparition du commerce spécialisé et de proximité), aménagement du territoire.

⁵⁰ rapport Charié, p.18.

⁵¹ rapport Charié, p.40.

⁵² rapport Charié, p.44.

C2) Un discours nouveau, qui devient général, sur la contribution négative de la grande distribution à l'économie et la société :

1) Le nouveau discours sur la distribution, reflété dans et alimenté par la presse :

Le Monde de l'Economie daté du 29 juin 1993 consacre un article aux inquiétudes des pouvoirs publics concernant la dégradation des relations entre l'industrie et la grande distribution, les dysfonctionnements de la concurrence et le coût économique de la contrefaçon.

Le Monde de l'Economie daté du 18 septembre 1993, dans son article : "La grande distribution au banc des accusés", se fait l'écho des critiques adressées par les industriels, les agriculteurs et les artisans à l'encontre de la grande distribution. Il est notamment écrit : "Autres temps, autres moeurs : après avoir joué un rôle-clé dans la lutte contre l'inflation - toute sa logique étant basée sur les prix bas -, on lui reproche en temps de crise et de déflation d'être trop puissante et, pour parler clair, d'étrangler les fournisseurs."

Le nouveau discours sur la grande distribution est par la suite couramment présent dans (et est entretenu par) les articles de la presse généraliste ou économique :

Ainsi le magazine économique Challenges de novembre 1993 présente-t-il un dossier de six pages intitulé : "La guerre de trente ans" (entre fournisseurs et distributeurs), avec comme sur-titre : "Les grandes surfaces écrasent les prix... et les fournisseurs" et comme sous-titre : "Depuis l'ouverture du premier Carrefour en 1963, les industriels crient au racket. De remise en réductions ou en retards de paiement, la grande distribution va-t-elle trop loin et menace-t-elle l'emploi?". L'article rapporte de nombreux cas de pressions de grands distributeurs sur leurs fournisseurs, tels que : ""Selon les points de vente et les produits, cela [les réductions de prix obtenues par les distributeurs] me coûte entre 500 et 15000 francs", s'insurge le responsable d'une PME du secteur non alimentaire. "Soit un total pour cette année de 5 millions. Contre 3 millions en 1992. C'est un racket institutionnalisé"" et conclut que "s'ils renâclent à se plier à la loi du plus fort, les industriels risquent de voir leurs produits boycottés". L'article souligne aussi le rôle joué par les distributeurs dans les importations et la délocalisation de la production pour les chaussures : "En France, les industriels de la chaussure se plaignent des copies que des distributeurs font réaliser en Asie du Sud-Est et qu'ils revendent à des prix défiant toute concurrence dans les hyper et

supermarchés. [...] Directement ou non, les principes en vigueur dans la grande distribution se traduisent par des transferts d'activité dans des pays à faible coût de main-d'oeuvre, constate un chef d'entreprise de la chaussure (qui, fournisseur lui-même, requiert l'anonymat)".

De même, l'Évènement du Jeudi, du 10 au 16 février 1994, consacre un dossier de vingt-quatre pages consacré à la grande distribution et intitulé : "Y a-t-il un scandale des hypermarchés?". Dans une interview de M.-E.Leclerc, l'Évènement du Jeudi pose des questions qui reflètent l'ensemble des griefs adressés à la grande distribution : "Ne trouvez-vous pas que la France a une overdose des hyper- et supermarchés?" ; "Vous ne pouvez pas nier que les grandes surfaces ont défiguré les environs des villes" ; "La mort du petit commerce en zone rurale n'est-elle pas une réalité?" ; "Les grandes surfaces sont aussi accusées d'étrangler les industriels" ; "N'y a-t-il pas une spirale de prix bas dangereuse pour l'économie?".

Le journal Le Meilleur du 19 février 1994 publie un dossier intitulé : "La France malade de ses grandes surfaces", précédé d'un éditorial dans lequel Alain Ayache écrit que "les hypermarchés tuent à petit feu les petits commerçants", décrit comment les fournisseurs sont "écrasés par les conditions draconiennes que les centrales d'achat imposent", comment enfin "la disparition alarmante et bien souvent émouvante des petits commerces contribue à détériorer les liens de convivialité".

Le Figaro-Economie du 9 mars 1994 intitule un article d'une demi-page : "Grande distribution : le modèle français en question", qui relève que "malgré ses performances, jamais le grand commerce n'a été autant attaqué. Son expansion, sa puissance vis-à-vis de ses fournisseurs, son rôle dans l'aménagement du territoire sont en cause".

Les Echos du 9 mars 1995 publient un important article consacré aux travaux de M.Dietsch sur les rapports entre l'industrie et la distribution, et intitulé : "La dépendance de l'industrie va s'accroissant vis-à-vis de la grande distribution". L'article rapporte qu'"une augmentation de 1% de la part de marché d'une enseigne entraîne une progression de 0,7% à 0,9% de la marge nette d'exploitation de son opérateur", cette marge nette provenant de l'extraction de "profits supérieurs à la normale en vendant cher ou en achetant bon marché", faisant de "l'industrie la victime de la guerre des prix".

A l'époque de l'annonce du Plan PME le 27 novembre 1995, les deux articles suivants traduisent bien le discours alors dominant sur la grande distribution :

Le 28 novembre 1995, au lendemain de l'annonce du Plan PME, InfoMatin, dans un article intitulé : "Les grandes surfaces, en plus c'est moche...", écrit que ""destructeurs d'emplois et d'environnement", "sans pitié avec les producteurs", les hypermarchés ont souvent une image négative" et analyse les six "principales idées reçues", ce qui est un bon indicateur du discours alors dominant - globalement négatif, avec une nuance sur le sujet *stricto sensu* des prix bas - sur les grandes surfaces : "leur succès tient aux faibles prix proposés", "elles ont servi à contenir l'inflation" (il est précisé que "maintenant qu'elles ont raflé la moitié des marchés [...], et que l'inflation est minime, on leur trouve toutes les tares"), "elles écrasent les producteurs", "elles détruisent les emplois locaux", "c'est la mort des centre-villes", "elles bousillent les paysages aux abords des villes".

Dans le même style, Libération, le 28 novembre 1995, publie un article intitulé : "Moches, hégémoniques et anti-emplois..." qui recense les "nuisances créées par les hypermarchés selon leurs détracteurs" : "la grande distribution étrangle ses fournisseurs", "les hypers tuent le petit commerce, détruisent l'emploi, vident les centre-villes, désertifient les campagnes...", "les grandes enseignes s'installent n'importe où", "les grandes surfaces défigurent les abords de villes".

2) Les discours critiques des entrepreneurs politiques, de la production et du commerce spécialisé, sur la grande distribution :

Les prises de parole de ces entrepreneurs politiques construisent, parfois violemment, et utilisent, différemment entre elles, comme ressource, pour "pousser" leurs solutions, le nouveau discours que l'on a vu sur le bilan négatif la grande distribution - les éléments de discours que l'on a précédemment vus dans les rapports parlementaires et dans la presse se faisant l'écho de la prise de parole de différents entrepreneurs politiques et donnant du crédit et incitant à une prise de parole dans ce sens.

A l'appui de sa demande d'une réglementation accrue de la concurrence et d'un contrôle strict des implantations de grandes surfaces, M.Rebuffel, Président de la CGPME tient un discours public très agressif à l'encontre de la grande distribution, et insistant sur la violence sensible des rapports économiques.

Le 7 février 1994, Lucien Rebuffel, dans un communiqué de presse de la CGPME intitulé : "Commerçants, patrons-pêcheurs et agriculteurs : mêmes thèses, même combat", déclare qu'"il y a des cas de "légitime défense" économique. Il y a deux jours, des milliers de commerçants, de toutes tailles, de la région de Domont (Val d'Oise) ont failli voir s'ouvrir un immense ensemble commercial de 45000 m². Cela en pleine pause des grandes surfaces, souhaitable jusqu'en 1995. Pour ces gens-là, quels que soient leur talent, leur professionnalisme, leur réussite, c'était leur mort du jour au lendemain ; c'était, par ailleurs, la mort des centre-villes et villages de la moitié du département. Entre autres méfaits, les grandes surfaces constituent de véritables "boulevards balisés" pour l'importation : on l'a vu pour les produits de la pêche". Lucien Rebuffel affirme devant "la révolte des patrons-pêcheurs, qu'ils ont eu raison de crier leur colère, qu'ils ont eu tort de recourir à la violence."

Dans la livraison de septembre 1995 du journal mensuel de la CGPME, "La Volonté de l'industrie, du commerce et des prestataires de services", M.Rebuffel donne de nombreux exemples des "pratiques anticoncurrentielles de la grande distribution dignes de pays sous-développés ou de républiques bananières".

Suite fin octobre 1995 à la présentation de M.Juppé, Premier Ministre, de mesures concernant l'aménagement du territoire et à l'annonce dans ce cadre du maintien du gel des grandes surfaces, M.Rebuffel s'"en félicite, au nom des fournisseurs et fabricants français qui sont littéralement rançonnés par les centrales d'achat des grandes surfaces, centrales d'achat dont [il] demande le démantèlement. [Il s']en félicite, enfin, au nom de l'intérêt général car les grandes surfaces poussent au gaspillage, détériorent le paysage français et constituent déjà des oligopoles et des monopoles locaux par des procédés utilisés à l'encontre des industriels et des fabricants, procédés dignes de pays sous-développés ou de républiques bananières parmi lesquels la corruption des hommes tient désormais une place démontrée au grand jour"⁵³.

Dans le même ton, M.Rebuffel déclare dans la presse le 27 novembre, juste avant la présentation du Plan PME, que "Nous voulons une loi anti-trust, anti-monopole et anti-entente"⁵⁴.

⁵³ source : service de presse de la CGPME, 24 octobre 1995.

⁵⁴ *Les Echos*, « La tentation du commerce administré plane sur le plan PME », 27 novembre 1995.

L'ILEC, en appelant à une plus grande loyauté dans les relations commerciales, à un dialogue entre industriels et distributeurs et à une meilleure application de la loi existante ou de dispositions équivalentes, dénonce aussi - mais moins violemment que la CGPME - les excès de la grande distribution.

Ainsi M.Robin, Président de l'ILEC, crie "halte à la dérive et aux surenchères". "On voit fleurir des pratiques nouvelles dont le but est toujours le même : nous faire payer davantage" : "contrat de rentabilité, convention d'applications des avantages, tout est prétexte pour assurer aux enseignes un niveau de marges", même en dehors du cadre des négociations annuelles, alors qu'avant, au moins, nous avions des périodes d'examen. Maintenant le contrôle est continu."⁵⁵

L'UFIP elle aussi, dans un style moins polémique que la CGPME, contribue à modifier le rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, en insistant dans son discours sur l'emploi menacé dans les stations-services classiques par les prix d'appel pratiqués sur l'essence par la grande distribution, la disparition des petits pompistes compromettant un aménagement équilibré du territoire.

Ainsi, lors de la présentation le 26 avril 1994 du bilan de l'industrie pétrolière pour l'année 1993, M.Bernard Calvet, Président de l'UFIP, insiste sur la part de marché croissante de la grande distribution (42,5% contre 40,3% l'année précédente) et la réduction du nombre de stations-services, dont l'effectif est pour la première fois inférieur à 20000 (19500 contre 37000 en 1984 et 50000 en 1974). S'appuyant sur un sondage Ipsos pour l'UFIP, il avance que 42% des personnes affirment avoir fréquemment du mal à se ravitailler dans les campagnes, en raison des disparitions de stations. Selon M.Calvet, "il faut s'attendre à la poursuite du mouvement d'érosion des points de vente" tant que la grande distribution poursuivra ses pratiques de "prix d'appel" qui, relevant du "cannibalisme commercial", n'intègrent pas tous les coûts nécessaires à la commercialisation. Cette présentation de M.Calvet recueille un écho appréciable dans la presse : *Le Figaro*, 27 avril 1994 (deux colonnes sur une page) : "Les grandes surfaces gagnent du terrain" ; *Le Monde*, 10 mai 1994 (également deux colonnes sur une page) : "Les stations services décimées".

L'industrie et le commerce spécialisé du disque concourent également à la modification, dans un sens négatif, du discours général sur les effets économiques et sociaux de l'activité de la grande distribution. Ils justifient leur demande de fixation d'un prix

⁵⁵ *Les Echos*, "Les fabricants dénoncent les surenchères pratiquées par les distributeurs", 18 juillet 1994.

minimum par le bilan économique et culturel négatif de la montée en puissance de la grande distribution, qui pratique des prix bas sur des disques à succès prévendus.

Ainsi, à l'occasion du Midem 1995 et de la présentation par M.Jacques Toubon d'un plan pour la chanson française, grands et petits producteurs ainsi que les enseignes spécialisées (Fnac, Virgin...) tiennent un discours commun (du souhaitable et de constat implicite), qui veut que "tous les maillons de la chaîne prennent leur responsabilité" et dont "l'idée de fond est de réguler le prix de vente du disque pour le sortir du "dumping" des grandes surfaces, permettre une plus large exposition des catalogues afin de redonner leur chance aux nouveaux artistes et faire revivre les réseaux de distribution spécialisés"⁵⁶.

Les organisations agricoles tiennent elles aussi un discours anti-grandes surfaces, parfois sous une forme spectaculaire qui contribue à modifier de façon marquante l'image publique de la grande distribution.

Ainsi, le 25 octobre 1995, des producteurs de fruits et légumes érigent une pyramide sur la place du Carrousel, près de la pyramide du Louvre. Cette pyramide de six mètres de haut, constituée de tomates, choux-fleurs, courgettes..., se présente comme le symbole de leurs préoccupations : au même rang que les charges de main d'oeuvre élevées et les importations en provenance de pays à monnaies et salaires faibles, sont dénoncées les négociations très ardues avec la grande distribution.

Pour sa part, le GIBCD, parce que son discours de constat et du souhaitable est plus technique et moins immédiatement proche de la réalité sensible (par exemple, comment illustrer la logique supposément bénéfique à long terme du refus de vente et des discriminations tarifaires?), fait passer son discours dans des articles classiques, sur un ton - intentionnellement - non polémique - la polémique favorisant l'approche réglementariste -, pour essayer de persuader le lectorat de l'intérêt d'une libéralisation du droit pour les PME, pour l'aménagement du territoire et pour l'emploi - thèmes classiques de l'agenda politique⁵⁷.

Comme les autres organisations, le changement de discours général sur la grande distribution permet de faire "porter" son discours du souhaitable (en l'espèce, de libéralisation) par un courant général d'opinion, et le GIBCD mobilise comme ressource ce courant pour montrer les enjeux de sa demande ; mais à la différence des organisations demandant un accroissement de la réglementation et qui peuvent utiliser comme

⁵⁶ *Le Figaro Economie*, "Coup de "blues" dans l'industrie musicale", 27 janvier 1995.

⁵⁷ nous avons vu au chapitre 6 le détail des relations du GIBCD avec la presse.

ressource le discours général contre la grande distribution, le GIBCD est contraint dans son expression par ce discours général qui incite plutôt au contraire d'une libéralisation.

3) Les affaires politico-économiques impliquant la grande distribution :

Aux griefs socio-économiques adressés à la grande distribution s'ajoutent les "affaires" politico-économiques relatives au financement des partis politiques en échange d'autorisations d'implantations de grandes surfaces.

Ainsi, le 2 août 1995, M.Gérard Mulliez, PDG d'Auchan, est avec cinq proches collaborateurs mis en examen dans la cadre de l'affaire Destrade, ex-député des Pyrénées-Atlantiques, pour complicité d'escroquerie, abus de biens sociaux, faux en écriture et trafic d'influence.

Le 23 septembre, dans le cadre de la même affaire, M.Paul-Louis Halley, PDG de Promodès, est mis en examen et incarcéré pour "escroquerie, trafic d'influence et abus de biens sociaux".

Ces affaires ternissent davantage l'image de la grande distribution et alimentent le discours négatif à son égard (nous avons mentionné précédemment une diatribe de M.Rebuffel contre notamment les procédés de la distribution de "corruption des hommes"), d'autant qu'elles jouissent d'une importante couverture médiatique : ainsi, dans l'affaire Destrade, Le Figaro (dans sa partie généraliste, non Le Figaro-Economie) consacre presque une demi-page à l'incarcération de M.Halley dans son article du 25 septembre 1995 : "Le PDG de Promodès incarcéré". Cette couverture des affaires s'explique par leur dimension politique, que ne manque par exemple pas d'évoquer le conseil d'administration de Promodès : "Cette mise en examen suit celle de dirigeants d'autres entreprises de distribution et pose le problème de la responsabilité du politique face aux conséquences d'un système qu'il a consciemment imposé des années durant aux entreprises du fait des dysfonctionnements engendrés par le financement des partis politiques et des campagnes électorales. [Le groupe] ne manquera pas de fournir au juge toutes les informations en sa possession [...] soucieux de l'issue favorable de la procédure engagée."

La parution dans L'Expansion du 16 au 29 octobre 1995, soit un mois avant la présentation du Plan PME à Bordeaux, d'un dossier intitulé : "Les hypers paient leurs années folles", montre bien le discours ambiant défavorable aux grandes surfaces. Il est écrit en sous-titre que "De la période 1985-1992, où les grandes surfaces se multipliaient

en France par la grâce de commissions corrompibles, les grands de la distribution sortent exposés aux coups des juges et fragilisés face à une concurrence étrangère hyperconcentrée". Dans cet article, un permanent de la FCD reconnaît que "l'affaire Destrade ne nous aide pas à améliorer notre cote d'amour, surtout avec les élus."

4) *Le contre-discours public de la grande distribution :*

Le contre-discours public de la grande distribution, qui a l'oreille des consommateurs sur la question *stricto sensu* des prix bas, essaie de redresser le bilan global négatif attribué à la grande distribution.

M.-E.Leclerc adopte un discours sociologique et consumériste, sans oublier de mentionner l'importance des prix bas :

"Le consommateur, quel que soit son milieu social, critique l'artifice, les sur-valeurs, les pubs frimes! Chacun comprend qu'avec la mutation des métiers, la remise en cause des statuts sociaux et des savoir-faire, la crainte du chômage et de perte du pouvoir d'achat, poussent les consommateurs à rationaliser la dépense. Le marché redécouvre les prix bas, les soldes, les promotions à outrance. Les produits dont les valeurs marchandes se sont trop éloignées des valeurs utilitaires sont pour un temps sanctionnés au seul profit des hard-discounters."⁵⁸

Edouard et Michel-Edouard Leclerc estiment que le projet de réglementation sur les prix bas "obligerait les distributeurs à augmenter leurs prix de 3% à 8% selon les produits"⁵⁹.

L'association Consommateur, Commerce et Liberté (CCL) présente le 11 octobre 1996 ses travaux qui se veulent "une étude objective et complète du rôle et de l'évolution du commerce moderne". Cette étude, qui "démontre qu'il est possible, en France, de développer simultanément le petit commerce et les grandes surfaces et que la distribution est l'un des secteurs économiques le plus créateur d'emplois", avance sept propositions :

"Oui, le commerce contribue à la richesse nationale. C'est même la première branche créatrice de valeur ajoutée.

Oui, le commerce moderne contribue à l'objectif national de lutte contre le chômage. Le solde net de créations d'emplois y atteint même 230000 entre 72 et 92, malgré la fermeture

⁵⁸ *Les Echos*, "La démocratie par la consommation", 17 octobre 1995, article de M.-E.Leclerc.

⁵⁹ rapporté par : *Le Monde*, « La grande distribution souhaite négocier avec le gouvernement », 11 novembre 1995.

de certains commerces situés dans des zones qui se vident de leur population résidentielle ou qui n'ont pas su s'adapter.

Oui, le commerce contribue aux investissements. [...]

Oui, le commerce moderne exerce un effet d'entraînement sur l'économie. [...]

Oui, le commerce le commerce jou un rôle de tremplin pour les producteurs français. Le nombre de PME, fournisseurs réguliers d'une enseigne, peut atteindre 2500 entreprises!

Oui enfin, le commerce contribue à la qualité de la balance commerciale [...]

Non, le commerce moderne n'est pas responsable ni de la désertification des zones rurales, ni de la dévitalisation des centres-villes."

Dans le même sens en terme de discours sur la contribution de la grande distribution à la société et aussi aux prix bas, la Fédération du Commerce et de la Distribution rend public le 21 octobre 1995 un "pacte pour l'avenir de la grande consommation française", comprenant seize propositions réparties en trois grands thèmes : l'emploi, la concurrence et l'équipement commercial.

Dans le cadre de ce pacte, M.Bédier, Président de la FCD, après avoir rappelé que la distribution crée 70000 emplois par an, s'engage à ce que "la distribution embauche 3000 personnes, signe 5000 contrats de qualification avec des jeunes en 1996 et s'engage à maintenir pour trois ans les emplois de caisse", 150000 emplois qui pouvaient être supprimés avec l'introduction d'automates. La FCD propose également la mise en place d'un observatoire de l'emploi.

Dans le volet "concurrence", la FCD propose d'"introduire un délai de préavis avant rupture des relations commerciales" et de "créer un guichet d'orientation à l'exportation pour aider les PME et les informer des opportunités offertes par les grandes enseignes et les marchés".

Dans le volet "équipement commercial", la FCD propose de réhabiliter les entrées de ville par des concours d'architecture, M.Bédier précisant que "nous avons déjà démarré 300 opérations pilotes de restructuration et tablons dès 1996 sur la création de 100 magasins de proximité pour développer notre effort dans les zones rurales" et critiquant "les généralisations abusives du gouvernement" contre les grandes surfaces. De plus, la FCD insiste sur le rôle structurant que peuvent avoir les hypermarchés : "Contrairement aux petits commerces, ils ont les moyens financiers d'assurer la sécurité nécessaire à leur maintien dans les quartiers difficiles. Si on gèle l'implantation des grandes surfaces dans les banlieues, il n'y aura plus personne."

Lors de cette présentation publique du "pacte pour l'avenir de la grande consommation française", M.Bédier souligne également qu'"il faut éviter les excès réglementaires, toutes

les dispositions qui amèneraient à une hausse des prix". M.Daniel Bernard, Président de Carrefour, conclut la présentation du pacte en déclarant que "les prix ne sont pas trop bas en France, il ne faut pas céder aux partisans de la vie chère [...] On demande beaucoup aux Français au nom de la réduction des déficits, si en plus on touche à leur pouvoir d'achat, ils diront un jour touche pas à mon caddie!".

Au passage, nous relevons la tenue de discours de constat contraires⁶⁰ sur le bilan économique et social de la grande distribution, particulièrement sur le thème de l'emploi, du fait - qui favorise la discutabilité, comme nous l'avons déjà vu au chapitre 5 - de l'absence de mesure systématique fine des évolutions micro-économiques.

D'un côté, d'après les statistiques INSEE reprises par CCL, les effectifs du commerce de détail ont augmenté de 262000 entre 1972 et 1992, les grandes surfaces alimentaires et spécialisées créant 550000 emplois directs et le commerce traditionnel en perdant 320000.

De l'autre côté, ces chiffres bruts, insuffisamment fins peuvent être discutés, comme le rapporte *Le Nouvel Economiste*⁶¹ : "L'entourage du ministre du Commerce n'est pas convaincu et réplique que l'INSEE donne un solde sec, sans prendre en compte, par exemple, les conjoints des commerçants qui ne sont pas répertoriés comme de vrais employés, ni les effectifs de représentants qui se réduisent dans l'industrie au fil de la disparition des petits magasins. Les emplois perdus par les fournisseurs industriels qui délocalisent pour tenir les prix qu'on leur impose ne figurent pas non plus dans les données de l'INSEE."

In fine, le discours public de réhabilitation de la grande distribution est insuffisant pour enrayer la généralisation du discours négatif à son encontre, comme le montre la suite et comme le sent bien M.Périlliat, Président de l'Institut du Commerce et de la Consommation, pour qui "la grande distribution souffre d'un vrai problème d'image et de prestige"⁶².

Ce discours dominant⁶³ hostile à la grande distribution tend à favoriser l'adoption d'une recette technique consistant à introduire de nouvelles interdictions dans la(les) réforme(s)

⁶⁰ nous retrouvons plus bas la coexistence de discours contraires sur l'estimation de l'impact, en termes de prix, de la réforme, la discutabilité étant permise par l'absence de certitude dans le calcul prospectif.

⁶¹ *Le Nouvel Economiste*, "Feu sur la grande distribution", 3 novembre 1995.

⁶² *L'Expansion*, « Les hypers paient leurs années folles », n°510, 16-29 octobre 1995.

⁶³ encore une fois, ce discours n'est pas unanime : nous verrons ainsi plus bas, lors de la suite du processus, les prises de positions des organisations de consommateurs.

- et au passage contribue au dépassement du discours plus technique et modéré du GIBCD, dans le sens de la libéralisation en général du droit de la concurrence.

D) Le courant politique dans l'orientation du processus de réforme du droit de la concurrence :

Le courant politique renvoie à différents éléments (courant de l'ensemble des "problèmes" économiques et sociaux, courant des demandes et solutions des entrepreneurs politiques - surtout ceux politiquement sensibles -, opinion générale, élections, arrivée au pouvoir d'un nouveau gouvernement...) tels qu'entrant dans les données et le jeu politiques⁶⁴.

De fait, ce sont les paramètres politiques qui font apparaître une "fenêtre d'opportunité" de mise à l'ordre du jour de la réforme du droit de la concurrence et qui préparent au contenu du projet de réforme de novembre 1995.

D1) La mise à l'ordre du jour de la réforme, suivant des considérants politiques :

Avant les élections présidentielles de mai 1995, le gouvernement choisit de ne pas inscrire la réforme du droit de la concurrence à l'ordre du jour car le dossier est non-consensuel, et donc politiquement dangereux. La mission confiée le 6 juin 1994 par M.Alphandéry, ministre de l'Economie, à M.Villain peut être ainsi analysée comme une "manoeuvre de retardement", une façon de "botter en touche"⁶⁵ avant l'élection présidentielle.

Au passage, cette détermination de l'ordre du jour n'est influençable par le GIBCD qu'à travers la recherche (vaine) d'un consensus avec l'ANIA (dont la représentation du problème est irréconciliable avec la sienne) et la CGPME (mais celle-ci, comme nous l'avons vu, n'est pas persuadée du bien-fondé des thèses du GIBCD et le calendrier politique, préélectoral, n'est guère incitatif à une prise de position de sa part).

⁶⁴ ainsi, la satisfaction de certaines des demandes des entrepreneurs politiques se fait nécessairement après un calcul politique, ce qui ne veut pas dire nécessairement que la décision de satisfaire ces demandes ne repose pas sur la conviction de son bien-fondé, conviction peut-être acquise grâce au pouvoir persuasif de ces demandes. Nous retrouvons l'ambiguïté de tout discours, à la fois "rationnel" et "stratégique".

⁶⁵ Pierre-Angel Gay, "M.Alphandéry demande un rapport sur les relations entre l'industrie et la distribution", *Le Monde*, 16 juin 1994.

D2) L'orientation politique du projet de réforme de novembre 1995 :

La proximité à la fois personnelle, d'idées et politique du RPR et du Président de la République avec le milieu des PME et le Président de la CGPME, la "demande sociale" dans un sens réglementariste lors de la consultation Gaymard et la nécessité pour le Gouvernement Juppé, politiquement faible, d'un soutien de la CGPME se conjuguent pour influencer l'orientation du projet de réforme de novembre 1995, en discontinuité avec les conclusions du rapport Villain dont l'impact est ainsi annihilé.

1) La proximité, d'idées et politique, du RPR et du Président Chirac avec le milieu des PME et M.Rebuffel :

Durant la campagne et après celle-ci, idéologiquement et politiquement, le milieu des PME constitue un vivier électoral important pour le Président et sa majorité RPR, et ce milieu est perçu comme un réservoir d'emplois important et comme le principal tremplin pour une relance économique et sociale.

Et, de façon liée mais en sens inverse, la grande distribution - qui n'est d'ailleurs plus politiquement fréquentable, à cause des "affaires"⁶⁶ - est perçue comme un acteur économique destructeur de PME de l'industrie et du commerce, dont l'activité doit être encadrée.

Un dossier de sept pages du magazine spécialisé Libre-Service Actualités (LSA), intitulé "Présidentielle : le commerce sous pression", rapporte le 23 février 1995 les propos de M.Philippe Séguin, RPR et Président de l'Assemblée Nationale, pour qui "les folies productivistes dans le commerce donnent des résultats aberrants".

Dans la plate-forme de janvier 1995 du programme de M.Jacques Chirac intitulée "Artisans, Commerçants, Entrepreneurs", il est écrit que "la règle du jeu doit être claire, les comportements loyaux et les abus sanctionnés", qu'"il est temps d'engager une réforme" à partir de "principes simples" : "Nul ne doit abuser de la situation de dépendance dans laquelle se trouve son fournisseur, son client ou son concurrent, pour lui imposer des conditions de vente et de prix anormales. Les retards de paiement doivent être sanctionnés

⁶⁶ nous voyons bien ici comment le courant politique intègre - et plus activement, on le verra, utilise - tout ce qui peut avoir un impact politique : c'est ainsi que certains éléments (comme les affaires de corruption) du courant d'opinion générale sont indissociables du courant politique.

quand ils sont abusifs." Dans le même sens d'un encadrement de l'activité de la grande distribution, sur le thème connexe des ouvertures de grande surfaces, la plate-forme du candidat M.Chirac prévoit d'"adapter [la loi Royer] pour concilier urbanisme commercial et aménagement local".

De plus, M.Chirac et M.Rebuffel sont personnellement et idéologiquement proches l'un de l'autre, M.Rebuffel soutenant d'ailleurs activement M.Chirac lors de la campagne présidentielle ainsi que durant l'été 1995 dans l'affaire des essais nucléaires.

Cette proximité entre M.Chirac et M.Rebuffel - qui la manifeste⁶⁷ - est sensible dans le style du commentaire que celui-ci fait - et se permet - de la démission fin août 1995 de M.Madelin, ministre de l'Economie et des Finances, qui critique l'immobilisme du Gouvernement par rapport aux réformes promises durant la campagne présidentielle :

"Dans l'affaire Madelin, il ne s'agit que d'un incident de discipline gouvernementale. [...] M.Madelin a reconnu la suprématie du Premier Ministre dans la conduite des affaires. Monsieur Juppé n'a fait que l'affirmer comme le lui impose la Constitution. [...]

Après l'instant passé de l'émotion, tout rentrera dans l'ordre, et très vite, car le programme du Gouvernement c'est celui du Président de la République. Et c'est cela l'essentiel.

Quant au fond, M.Madelin a raison ici ou là sans doute, mais pas au prix de heurter les Français comme les partenaires sociaux, et salariés, et patronaux.

Les thèses libérales de M.Madelin, en matière de concurrence par exemple, inspirées du rapport Villain, étaient condamnées par la CGPME. [...] Ceci dit, on ne peut oublier que "la loi Madelin" a été une grande loi grâce à laquelle les PME, les professions libérales, l'artisanat ont repris confiance en leur avenir.

Celui, assurément brillant, de M.Madelin est encore devant lui. C'est la raison pour laquelle il ne s'agit pas d'un évènement dramatique."⁶⁸

Autre trace de la proximité politique et d'idées entre M.Rebuffel et M.Chirac : en septembre 1995, la rumeur court selon laquelle, lors d'une rencontre personnelle entre M.Rebuffel et M.Chirac, celui-ci se serait déclaré preneur de propositions afin de "napalmiser" la grande distribution⁶⁹.

⁶⁷ d'ailleurs, l'affichage excessif par M.Rebuffel de sa proximité avec M.Chirac et le Pouvoir se retourne plus tard contre lui et contribue, en faveur du GIBCD, à la libéralisation complète du refus de vente lors de la réunion de la commission mixte paritaire.

⁶⁸ source : service de presse de la CGPME, 28 août 1995.

⁶⁹ cette rumeur est reprise dans *L'Expansion* (« Les hypermarchés font-ils du mal à la France », n°525, 15-29 mai 1996) qui écrit que les grands distributeurs sont "bons à "napalmiser", selon l'expression

De même, dans le travail gouvernemental, "il se passe rarement une semaine sans que M.Chirac interroge [M.Raffarin, Ministre des PME du commerce et de l'artisanat] sur son action ministérielle ou s'enquière de sa maîtrise des dossiers. Au cours de l'une des dernières réunions du conseil des ministres, le chef de l'Etat a interrogé brutalement M.Raffarin : "Dites-moi, connaissez-vous le prix du kilo d'agneau au marché de Périgueux?" [...] Comme le confie un autre ministre, "les petits commerçants sont, avec la Bosnie, la réquisition de logement, et l'aide humanitaire de Xavier Emmanuelli, [le quatrième sujet] sur lequel on a droit, chaque semaine, à une tirade présidentielle.""⁷⁰

Dans le sillage de M.Jacques Chirac, le discours public tenu - pour des raisons idéologiques et politiques - dès les premiers mois par le gouvernement, et en particulier par M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat, est un discours en faveur des PME et inversement - de façon liée - défavorable à la grande distribution, qui est accusée d'être responsable de nombreux problèmes économiques et sociaux.

M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat, souligne que "ce qui est fondamental aujourd'hui c'est de répondre à l'exigence du Président de la République, qui défend un changement de logique et déclare l'emploi comme "la priorité nationale". Ce qui est facteur d'emploi doit être soutenu." Dans ce cadre, M.Raffarin "propose [comme préalable à toute mesure gouvernementale] d'imposer un effet PME. Il faut veiller à ce qu'aucune nouvelle décision ne pénalise les structures de petite taille". Comme "toutes les politiques économiques (transmission des PME, taxe professionnelle...), "le dossier particulier de la concurrence "[doit] se conformer à la politique générale de l'emploi. La légitimité de nos décisions se fonde sur la logique de l'emploi avec des études d'impact - nous allons renforcer nos moyens d'information, notamment par l'observation de l'urbanisme commercial. Parallèlement, il ne faut pas que les systèmes de relations commerciales ne fassent de la PME, celle qui supporte tous les efforts, celle sur laquelle on exporte tous les problèmes. L'effet PME prend en compte l'ensemble des acteurs économiques."⁷¹

prêtée à Jacques Chirac". L'authenticité de cette expression n'est pas établie, mais sa diffusion traduit bien la proximité - même de ton - entre M.Chirac et M.Rebuffel, dans le sens de la montée d'un discours très hostile à la grande distribution.

⁷⁰ *Le Monde*, "Les commerçants, artisans et patrons de PME sont courtisés par la majorité", 21 octobre 1995.

⁷¹ *La Tribune*, "Raffarin : tout faire pour faciliter l'initiative dans les PME", interview de M.Raffarin, 12 juin 1995.

M.Raffarin déclare dans *Le Monde* du 21 juillet 1995, s'appuyant sur et entretenant le nouveau rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, que "la grande distribution doit mesurer l'inquiétude qu'elle suscite" et que "les acteurs économiques, dans leur ensemble, jugent que l'essor des grandes surfaces a été un facteur déstructurant pour notre société. [...] En termes de création nette d'emplois, d'aménagement du territoire ou encore d'environnement, son bilan global est plus que discutable."

De fait, la CGPME collabore activement avec le ministère des PME, dont le Ministre M.Raffarin est en complet accord de vue avec M.Rebuffel, aux sujets de la réforme du droit de la concurrence et de la préparation du projet de loi concomittant sur la promotion du commerce et de l'artisanat dans le cadre duquel M.Raffarin veut interdire les ouvertures d'hypermarchés pour trois ans. Comme le déclare plus tard M.Raffarin, "tout est fait dans notre économie pour fragiliser la petite dimension. Tout, même certaines administrations. Pour imposer le fait PME, ce que souhaite Jacques Chirac, j'ai besoin du partenariat de la CGPME. C'est une force de pression permanente face aux grandes structures administratives."⁷²

2) *Le raz-de-marée « réglementariste » en réponse à la consultation Gaymard :*

Des plus petites aux plus grandes (de type CNPF, ANIA, GIBCD, CGPME), soixante dix organisations professionnelles et vingt associations de consommateurs répondent à la consultation lancée en août 1995 par M.Gaymard, secrétaire d'Etat aux Finances.

Outre les positions de certaines grandes organisations (CGPME, ANIA, ILEC) - que le GIBCD n'a pas réussi à rallier à sa position - en faveur d'un supplément de réglementation, ce sont dans cette consultation, d'après le contact du GIBCD à Bercy, "tous les rats crevés"⁷³ (*sic*) de l'économie qui "se font le plus entendre".

De fait, ceux-ci font entrer le contenu d'une éventuelle réforme dans le détail de leurs problèmes sectoriels. Ces discours, qui mettent en avant la réalité sensible immédiate (en insistant sur les prix finaux abusivement bas, sur les discriminations tarifaires abusives, sur les déréférencements abusifs), font entrer le débat sur la réforme du droit dans des

⁷² *Enjeux-Les Echos*, "Comment la CGPME manipule le pouvoir", juin 1996.

⁷³ source : contact du GIBCD à Bercy.

pratiques détaillées, et ramifient les discours du souhaitable du type de ceux du rapport Villain de juillet⁷⁴ ou du GIBCD.

Grâce au pouvoir persuasif fort de la description littérale d'abus (ce qui induit des effets de perspective, de focalisation sur le visible immédiat) et parce qu'ils constituent en même temps une demande politique (ce qui joue dans le même sens, de résolution rapide du problème pour en faire disparaître les manifestations), ils tendent à réorienter la réforme dans un sens réglementariste plutôt que libéral, et à faire de la rédaction du projet de loi une description détaillée, littérale de chacune des pratiques abusives (on retourne alors vers une rédaction du type de celle du projet DGCCRF).

Dans le sens de la libéralisation, nous avons déjà vu la prise de position du GIBCD dans sa lettre à M.Gaymard.

L'opposition entre l'ANIA et le GIBCD au sein du GFI aboutit, après les pressions réciproques que l'on a vues entre le GIBCD et l'ANIA, à la lettre de compromis du GFI adressée à M.Juppé.

De manière plus problématique pour le GIBCD, son opposition avec le "bloc ANIA" au CNPF - la grande distribution, dépassée dans cette affaire, joue un rôle moins important - entraîne des délais dans la rédaction de la prise de position du CNPF. Celle-ci prend finalement la forme d'un compromis qui additionne les demandes de chaque bloc⁷⁵. Mais, probablement à cause de l'écartèlement de fond entre les industriels au sein du CNPF, également à cause des tensions entre le Gouvernement et le CNPF sur la politique économique générale à adopter (on retrouve le courant politique)⁷⁶, le CNPF, qui ne veut pas attiser ces conflits latents et qui n'a plus véritablement l'oreille du gouvernement, ne pousse pas auprès du gouvernement sa prise de position sur la réforme du droit de la concurrence, qui reste lettre morte malgré l'intervention du GIBCD auprès de M.Creysse, Directeur Général des Affaires Economiques du CNPF.

⁷⁴ ce rapport lui aussi effectuait un constat de tension entre industriels et distributeurs, mais il pariait, au-delà de l'expérience sensible immédiate de certains abus, et au regard des effets pervers des interdictions existantes, sur un scénario de déréglementation, seuls les abus de dépendance économique devant être sanctionnés.

⁷⁵ dans le chapitre 6, nous avons déjà vu la prise de position du CNPF. Celle-ci recommande aussi bien la sanction des déréférencements abusifs que la suppression des interdictions de refus de vente et de discrimination tarifaire (à l'art.36.1). Sur l'absence de promotion de cette prise de position, et l'action à ce sujet du GIBCD, on peut également se reporter au chapitre 6.

⁷⁶ la divergence entre le CNPF et Maignon porte sur les moyens à employer pour relancer l'économie : le CNPF critique en particulier la multiplication et l'inefficacité des aides à l'emploi. Plus tard, le 21 décembre à sa sortie de Maignon, lors du conflit social, M.Jean Gandois, Président du CNPF, va jusqu'à parler de "Noël du pauvre" pour commenter les mesures annoncées par M.Juppé.

3) Le besoin pour le gouvernement Juppé d'un soutien politique de la CGPME :

A la "rentrée" 1995, M.Juppé, dont le crédit est déjà faible dans l'opinion publique (qui lui reproche l'absence de "lisibilité" et de profondeur de son action, ainsi que la rigidité de son style), annonce des mesures de rigueur pour combler les déficits, dans un contexte de chômage qui reste élevé (au troisième trimestre, il n'y a que 27000 créations d'emploi, contre 48000 au deuxième semestre et 45000 au premier), de consommation en baisse (en octobre, les ventes chutent de 12,2% dans les grands magasins, de 5,4% dans les magasins populaires et de 3,9% dans les hypermarchés) et de faible moral des ménages (selon l'indicateur de confiance résumé, le solde des opinions favorables et défavorables en données CVS est de -31% en octobre, le plus bas niveau depuis deux ans)⁷⁷. Et, comme le relève Le Monde, le Gouvernement cherche à se relancer et à obtenir un soutien des catégories des PME "qui commencent à être déçues par le gouvernement et auprès desquelles Alain Madelin remporte un vif succès"⁷⁸.

De fait, à partir de septembre-octobre 1995, les hommes politiques du gouvernement accentuent le discours anti-grande distribution⁷⁹.

M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat, poursuit son discours en distillant des petites phrases du type : "Certaines promotions commerciales ne sont en réalité que des promotions du chômage" et estime qu'"il s'agit d'engager la distribution dans l'effort national contre la fracture sociale"⁸⁰. Exerçant une pression sur la grande distribution notamment pour qu'elle emploie (ce qui montre la recherche politique (courant politique) par le gouvernement de moyens pour réduire le chômage, quitte à exercer des pressions), il déclare que "la priorité économique du gouvernement n'est plus la lutte contre l'inflation mais la lutte pour l'emploi. De nombreuses forces économiques de ce pays, petits commerçants et artisans entre autres, ont le sentiment que la grande distribution a un

⁷⁷ statistiques INSEE, rapportées par : *Libération*, "Les ménages broient du noir et font régner la grisaille dans le commerce", 11-12 novembre 1995.

⁷⁸ *Le Monde*, « Les commerçants, artisans et patrons de PME sont courtisés par la majorité », 21 octobre 1995.

⁷⁹ ces discours, même s'ils peuvent être prononcés avec conviction, ne peuvent pas ne pas être interprétés de façon stratégique, électoraliste. De fait, ils s'appuient sur et alimentent le discours dominant contre la grande distribution.

⁸⁰ interview de M.Raffarin dans : *Le Figaro-Economie*, "Jean-Pierre Raffarin : "Chasser les mauvaises pratiques"", 19 septembre 1995.

impact destructeur sur l'emploi. Nous avons demandé aux grandes enseignes de faire des propositions sur l'emploi, l'aménagement du territoire, la concurrence..."⁸¹

Dans le sens de la CGPME, le 23 octobre 1995, M.Juppé déclare à Bordeaux, à la sortie d'une réunion du conseil municipal : "Nous avons laissé depuis vingt ans ceinturer les agglomérations par des grandes surfaces qui ne respectent aucune prescription d'urbanisme en général - regardez comment ces hangars sont construits - et qui ont par ailleurs des méthodes d'achat très particulières avec les producteurs agroalimentaires ou industriels." M.Juppé parle de "résultats difficilement supportables" et du "ras-le-bol vis-à-vis de cette dérive". Cette déclaration de M.Juppé bénéficie d'une couverture médiatique qui en amplifie la portée. Ainsi, le *Nouvel Economiste* du 3 novembre 1995 titre en gros caractères sur deux pages dans sa rubrique "L'évènement" longue de quatre pages : "Feu sur la grande distribution". Le *Figaro Economie* du 25 octobre 1995 titre : "La grande distribution clouée au pilori" et note que "la virulence des attaques du premier ministre, Alain Juppé, contre les grandes surfaces a étonné les professionnels."

Ce discours politique public, qui suit le discours général dominant et l'entretient, encourage, sert de ressource pour les discours de demande de réglementations supplémentaires - joue alors un phénomène contraire à celui d'incitation à la non-prise de parole -, qui à leur tour accentuent le discours anti-grande distribution.

En sens inverse, les grands distributeurs tentent d'exercer des pressions sur le gouvernement, en tenant un discours public sur les prix (ils exercent alors une pression sur le gouvernement *via* les consommateurs-électeurs qu'ils persuadent d'un risque de hausse des prix - nous y reviendrons), sur la possibilité de délocaliser leurs centres de gestion, ainsi que sur la corruption :

Dans *Le Monde* du 21 octobre 1995, M.-E.Leclerc menace de transférer ses centres de décision à l'étranger : "Soyons clair : il n'est pas imaginable d'isoler notre droit de celui de nos partenaires. Si on ne calme pas le jeu, nous abriterons nos entreprises des menaces et des errements juridiques en transférant nos centres de décision dans un autre pays de la Communauté. Il faut arrêter de politiser les dossiers du commerce.. Si l'on nous entraîne sur ce terrain, nous saurons mobiliser notre électorat. Nous saurons rappeler aux consommateurs - qui n'ont jamais autant plébiscité nos enseignes - qui est fauteur de vie

⁸¹ interview de M.Raffarin dans : *L'Expansion*, "La France est saturée d'hypermarchés", 16-29 octobre 1995.

chère, de la hausse de la TVA, des carburants et des impôts... Partenaires, d'accord. Boucs émissaires, c'est fini."

Dans l'Express du 19 octobre 1995, M.-E. Leclerc déclare au sujet de la corruption pour l'implantation de grandes surfaces : "Révétons les affaires!".

E) La présentation du "Plan PME pour la France" de novembre 1995 et l'élaboration du projet de loi de février 1996 :

E1) La réforme du droit de la concurrence dans le Plan PME de novembre 1995 :

Dans le climat et suivant l'orientation précédemment décrits, M.Juppé, Premier Ministre, présente le 27 novembre le "Plan PME pour la France" lors du Congrès de la CGPME qui se tient à Bordeaux, ville dont il est le maire.

Parmi les cinq "piliers du Plan PME pour la France", les autres ayant trait aux sources de financement, à la fiscalité, aux relations avec la puissance publique et à l'urbanisme commercial, le quatrième "pilier" est consacré à l'"organisation du retour à l'exercice loyal de la concurrence".

Il présente les grandes lignes, à ce moment, de la réforme du droit de la concurrence, qui est donc subordonnée à la défense des PME, compréhensible à la fois en termes rationnels et politiques. L'exposé fait par M.Juppé montre bien cette subordination :

"Un financement amélioré, une fiscalité adaptée, des relations avec la puissance publique modernisées... voilà de qui redonner, j'en suis sûr, un nouvel élan à nos PME, à nos commerçants, à nos artisans.

Encore faut-il que les règles de base du jeu économique ne soient pas pipées. Je pense bien sûr aux règles de la concurrence.

Il faut revenir dans notre pays à un exercice sain et loyal de la concurrence économique, et mettre fin aux trop nombreux abus qui nuisent à vos entreprises, à l'emploi, à l'économie toute entière. [...]

Dans cette perspective, le Gouvernement a arrêté une série de décisions dont je vous livre la primeur."

L'influence forte du "courant politique" (recherche par le Gouvernement Juppé d'un soutien politique alors que son action est jugée par le public globalement superficielle et peu lisible ; problème persistant du chômage ; morosité sociale), qui est compatible et

cumulable avec la conviction que les PME sont une clé de résolution de ces problèmes, sur l'orientation ainsi prise par le processus de réforme du droit de la concurrence est très sensible dans la conclusion par M.Juppé de sa présentation du Plan PME, où est exprimé un donnant-donnant "Plan PME" - "embauche par les PME" :

"Voilà notre Plan PME pour la France.

Voilà ce que la France est prête à faire pour ses PME, ses commerçants, ses artisans, ses forces vives.

C'est cohérent, c'est ambitieux, c'est novateur.

Permettez-moi de le dire, puisque c'est une oeuvre collective : quand mon équipe traite à fond un problème, il n'en sort pas des réformettes mais de vrais changements.

M'inspirant maintenant de la célèbre formule de J.F.Kennedy, je voudrais pour conclure me demander avec vous ce que les PME, les commerçants, les artisans peuvent, à leur tour, faire pour la France.

Et j'ai deux idées à vous soumettre, deux idées intimement liées, deux idées qui sont deux défis! Accueillir les jeunes d'un côté, donner le moral à la France de l'autre.

- Accueillir les jeunes dans vos entreprises pour les y former et les préparer à la vie active.

Je sais bien qu'une entreprise n'embauche que si elle a des commandes. Mais pour avoir des commandes, ne faut-il pas avoir des clients qui envisagent l'avenir avec confiance? Et peut-on envisager l'avenir avec confiance quand on est menacé de chômage? Accueillir les jeunes dans votre entreprise, c'est votre intérêt bien compris, parce que vous n'avez pas intérêt - vous ni personne - à la morosité des familles, à la colère des lycéens et des universités, au désespoir des banlieues, à l'attentisme des consommateurs et des investisseurs.

Embaucher des jeunes, c'est redonner confiance à leurs parents, à leurs grands-parents, à toute la chaîne des générations. C'est briser le cercle infernal de l'oisiveté et de la pauvreté.

C'est aussi, bien sûr, un acte de civisme et de fraternité. Voilà pourquoi j'ai parlé d'un devoir national d'insertion. La Nation tend aujourd'hui la main à ses entreprises. Il faut que les entreprises renvoient l'ascenseur et se sentent investies, en contrepartie des efforts que nous faisons, d'une véritable obligation de formation. Si rien ne se déclençait dans les semaines qui viennent, peut-être faudra-t-il faire de cette obligation morale une obligation légale.

- Donner enfin le moral à la France et aux Français. Vous incarnez l'esprit d'entreprise, l'innovation, le risque, la recherche de l'excellence, l'ouverture au vaste monde, la qualité française. Si vous, les forces vives vous n'avez pas le moral, qui le communiquera à

l'ensemble de vos concitoyens? Vous connaissez l'Evangile : "Si le sel ne sale plus, avec quoi le salera-t-on?"

Et ne me dites pas que la politique du Gouvernement n'est pas "lisible" et qu'elle ne vous donne pas de perspectives. Le Président de la République a fixé le cap. Le Gouvernement le tient avec la plus grande détermination. [...]

Bref nous tenons le bon bout. A nous de rester fermes à la barre. A nous de donner ensemble l'élan décisif."

De fait, en phase avec le climat, la situation politique et probablement aussi la conviction du gouvernement (l'Elysée et le ministère des PME en particulier), la caractéristique majeure de l'annonce de M.Juppé est l'ajout de nouvelles interdictions et inversement l'absence de mesures de libéralisation : c'est l'orientation réglementariste qui prévaut.

Dans l'annonce du Plan PME, il est prévu que soient sanctionnées certaines pratiques de grands distributeurs qui exploitent abusivement : les situations de dépendance économique de leurs fournisseurs (prime de référencement sans contrepartie d'achat, menace de déréférencement brutal ou rupture brutale sans motif légitime des relations commerciales) ; leur structure économique (revente à perte, vente à prix abusivement bas).

Il est prévu que les règles de facturation soient revues dans le sens de la simplification (ce qui réhausse de fait le niveau du seuil de revente à perte) : "il est décidé de ne mentionner sur les factures que les rabais qui sont acquis au moment de la vente".

Aucune mesure véritable de libéralisation de l'ordonnance n'est annoncée : le sujet des discriminations tarifaires n'est pas évoqué ; le refus de vente fait l'"objet de réflexions complémentaires"⁸². Sur ce sujet, le texte du Plan PME laisse apparaître une équivalence entre refus d'achat et refus de vente abusifs : "Le producteur peut être dans l'impossibilité de trouver, dans un délai normal, de nouveaux clients [...] Inversement, on ne peut, sans motif légitime, supprimer brutalement l'approvisionnement d'un distributeur.. Il est nécessaire de lui accorder un délai raisonnable pour rechercher un autre fournisseur."⁸³

A l'aune de la réforme ainsi annoncée lors du Plan PME, la CGPME, l'ANIA et l'ILEC obtiennent satisfaction avec les points suivants : la sanction des déréférencements abusifs, la réduction des mentions obligatoires sur facture aux rabais de droit acquis, le maintien

⁸² annexe 5 du Plan PME, "Concurrence : réforme de l'ordonnance de 1986", p.1.

⁸³ annexe 5 du Plan PME, p.2.

de l'interdiction des pratiques tarifaires discriminatoires, la suppression du droit d'alignement et l'introduction d'un dispositif sur les prix abusivement bas.

Inversement, à ce stade du processus général de décision, le GIBCD n'atteint aucun de ses objectifs, dépassé qu'il est par le discours dominant et le courant politique. De même, la pression réciproquement exercée entre le GIBCD et l'ANIA, pour la rédaction d'une lettre commune du GFI dans le cadre de la consultation Gaymard, a un impact nul.

E2) L'élaboration du projet de loi définitif :

1) Les lobbies continuent de tenir leurs discours du souhaitable, de pousser leurs solutions après novembre 1995 :

La CGPME réaffirme et défend sa prise de position officielle auprès du Gouvernement, notamment sur le refus de vente après la réunion interministérielle du vendredi 26 janvier 1996 qui avait libéralisé complètement le refus de vente, par une intervention le dimanche 28 de M.Rebuffel auprès de l'Elysée afin de revenir sur cette libéralisation. Cette correction est finalement obtenue de l'Elysée et Matignon qui arbitre en ce sens, politiquement et peut-être aussi par conviction, entre les différents ministères (celui des PME étant favorable à la demande de la CGPME, contrairement à celui de l'Industrie et à la position "personnellement favorable à la libéralisation du refus de vente"⁸⁴ de M.Galland) : ce rattrapage annule le travail persuasif ou de pression, que nous avons vu, exercé jusqu'alors GIBCD auprès des ministères et des organisations professionnelles (ILEC en particulier).

Par la suite, le mélange de persuasion et de pression exercé par le GIBCD auprès de M.Rebuffel, après l'intervention de celui-ci le 28 janvier, permet d'aboutir le 13 février à un texte de compromis GIBCD/CGPME sur le refus de vente, qui est transmis par M.Rebuffel à Matignon. Mais ce texte reste lettre morte puisqu'un texte plus restrictif de l'article 36.2 est retenu dans le projet de loi adopté en Conseil des Ministres, et qui satisfait M.Rebuffel qui ne peut pas ne pas avoir donné son accord dessus⁸⁵.

⁸⁴ *Les Echos*, « Concurrence : Galland répond aux distributeurs. La loi n'entraînera aucune hausse des prix », 8 janvier 1996.

⁸⁵ le texte du projet de loi, comme nous allons le voir, prévoit l'interdiction du refus de vente envers les entreprises (les PME et les autres) prouvant que le refus leur interdit l'"accès au marché" (avec ce que le mot : "marché" et donc l'expression : "accès au marché" peuvent receler d'interprétations différentes possibles, chacune indémontrable de façon contraignante).

L'ILEC et l'ANIA interviennent inévitablement auprès des ministères, mais nous ne disposons pas de traces de leurs interventions.

L'UFIP et les entreprises pétrolières interviennent lors de cette période, dans la presse et très probablement auprès des ministères, afin d'obtenir l'intégration des coûts de commercialisation dans le dispositif sur la revente à perte (qui couvre la revente de carburants) ou, ce qui revient au même, l'intégration de la revente de carburant dans le dispositif sur les prix abusivement bas qui lui tient compte des coûts de commercialisation. L'article du Figaro Economie du 14 février 1996, intitulé : "Droit de la concurrence : Elf monte au créneau", témoigne de cette intervention, en particulier après la transmission du texte du projet de loi au Conseil d'Etat :

"Nous ne sommes pas contents du tout. Ce texte ne mettra pas fin au phénomène de prix d'appel permanent, qui a contribué à la disparition de 30000 stations-services et à la destruction de 70000 emplois en vingt ans" parce que les nouvelles dispositions sur la revente à perte "ne tiennent pas compte des coûts de commercialisation", déclare Bernard de Combret, directeur-délégué d'Elf-Aquitaine pour le raffinage-distribution. De plus, ce dernier souligne que le dispositif sur les "prix abusivement bas" ne s'applique pas aux produits revendus en l'état, si bien que "cela règlera peut-être le problème des boulangers, mais pas celui des pompistes", si bien que "les compagnies pétrolières continueront à perdre 800 stations-service par an, notamment dans les zones rurales et les petites agglomérations."

L'industrie, le commerce spécialisé du disque et le SNEP interviennent au cours de cette période dans la presse et très probablement auprès des ministères, en dénonçant le "dumping des grandes surfaces" et demandant l'instauration d'une marge minimum sur le prix du disque, comme le montre l'interview de Patrick Zelnik, Président du SNEP et de Virgin France, dans La Tribune Desfossés du 22 janvier 1996 :

A la question : "A chaque Midem, vous repartez en guerre contre le dumping des grandes surfaces. Quels sont vos arguments auprès du gouvernement qui veut réformer l'ordonnance de 1986 régissant la concurrence?", M.Zelnik répond : "Nous revendiquons une marge minimum sur le prix du disque qui prenne en compte sa spécificité. Ce n'est pas une attitude inflationniste comme on nous le reproche souvent car les grandes surfaces pratiquent la vente à perte sur ces produits d'appel très minoritaires pour elles. Nous n'avons rien contre les grandes surfaces pourvu qu'elles traitent correctement le disque :

son prix est toujours accessoire par rapport à la valeur de l'oeuvre. La politique du prix bas pénalise les spécialistes du disque, qui ne peuvent financer leurs références, et réduit la marge du petit disquaire. Résultat : raréfaction et concentration de l'offre."

Les organisations agricoles interviennent auprès du Gouvernement lors de cette période, ce qui leur permet d'obtenir juste après la présentation du projet de loi le 26 février 1996 la publication d'un décret et de deux projets de décrets d'exemption pour la filière agricole⁸⁶, avant l'ouverture des débats parlementaires. Ces projets permettent de déroger, sous certaines conditions, à des interdictions au titre de la concurrence, comme les ententes. Le premier concerne les accords qui assurent le développement de la production sous garantie officielle de qualité et d'origine comme les AOC, les labels. Le second porte sur les accords qui peuvent être autorisés pour équilibrer l'offre et la demande lorsque les marchés sont en crise.

Le point de vue, focalisé sur les prix, des organisations de consommateurs est pris en compte par le Gouvernement et elles doivent probablement intervenir auprès de celui-ci - nous n'en avons pas de trace -, à en juger par le rétablissement du droit d'alignement dans le projet de loi final. En supposant - ce qui est raisonnable, comme on va le voir - une continuité dans le temps de la position des organisations de consommateurs, leur intervention sur cette période préparatoire doit partager l'esprit, très sensible au niveau des prix de vente aux consommateurs, du commentaire immédiat d'INC Hebdo⁸⁷ sur les différentes mesures du projet de loi gouvernemental :

Concernant la revente à perte, l'INC relève que "la revente à perte ne pose pas [...] de problèmes fondamentaux aux consommateurs dans la mesure où cela n'aboutit pas à une tromperie. Il revient au commerçant de définir sa stratégie [...]. Par ailleurs, le fait d'interdire de reporter sur le prix de revente aux consommateurs les avantages que le distributeur peut acquérir ultérieurement peut éventuellement se révéler un facteur de hausse des prix. Une telle disposition n'est pas de ce fait favorable aux consommateurs, à moins que ces ristournes ne puissent être imputées sur les commandes suivantes".

Concernant les prix abusivement bas, l'INC note que "c'est la concurrence qui a permis à ces consommateurs [à revenus modestes] d'avoir accès aux biens de consommation de

⁸⁶ Bulletin Officiel de la Consommation, Concurrence et Répression des Fraudes (BOCCRF), 16 mars 1996.

⁸⁷ INC Hebdo, n°938, 8 mars 1996. Le commentaire d'INC Hebdo est bien cohérent avec la prise de position passée de Mme Mader, Présidente de l'INC, lors des auditions parlementaires de l'été 1993.

base. Envisager de sanctionner un prix anormalement bas risque de pénaliser cette fraction importante de la société, et partant de la marginaliser un peu plus encore. [...] Les difficultés rencontrées par les consommateurs sont plutôt liées à certains prix "anormalement hauts", notamment dans le secteur de la santé."

Concernant le refus de vente, selon l'INC, "la distribution sélective devient désormais le principe. La distribution sélective de produits est souvent pour le fabricant un moyen de construire puis de préserver une image de marque. La tentation est alors grande, tant pour les producteurs que pour les distributeurs intégrés dans le réseau, de "vendre" cette image de marque et d'augmenter artificiellement les prix des produits au détriment de l'intérêt du consommateur."

2) Le projet de loi final est une tentative de compromis entre les différentes demandes, à l'intérieur de l'orientation « réglementariste » :

Le projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales" adopté le 26 février 1996 en Conseil des Ministres reprend les grandes lignes de la réforme du droit de la concurrence annoncées en novembre 1995 dans le cadre du Plan PME.

La réforme garde une orientation dominante vers un accroissement de la réglementation, et à l'inverse d'une libéralisation (souhaitée par le GIBCD). A l'intérieur de cette orientation, dans sa traduction précise en articles, il apparaît que le projet de loi final - qui est l'inscription décisive d'un arbitrage gouvernemental entre les différents discours de demandes - est un discours de compromis, qui tente de concilier dans le texte, rationnellement peut-être et dans une optique politique certainement, les demandes contradictoires des organisations professionnelles et de consommateurs et la nécessité perçue par Bercy de ne pas remettre fondamentalement en cause le régime, instauré par l'ordonnance de 1986, de liberté des prix dans le secteur concurrentiel.

Cette conciliation dans le texte passe par une certaine ambiguïté et une portée volontairement limitée de certaines dispositions qui sont en fait plus déclaratives qu'effectives, ainsi que par le retrait d'une disposition par rapport à l'annonce du Plan PME.

Ainsi, le refus de vente est partiellement libéralisé ou, pour le formuler de façon complémentaire, l'article 36.2 selon le projet de loi maintient l'interdiction du refus de vente comme abus éventuel, à charge pour le distributeur d'établir ce caractère abusif :

"[Engage la responsabilité] de refuser de satisfaire aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de service dès lors que le demandeur à l'instance établit que sa demande ne présente pas un caractère anormal, qu'elle est faite de bonne foi, que les conditions qui lui sont imposées ne sont pas justifiées au regard de l'article 10 et qu'elles interdisent son accès au marché ;"

Si l'exposé des motifs du projet de loi parle, dans un sens apparemment satisfaisant pour les tenants d'une libéralisation (tel le GIBCD), de "libéralisation du refus de vente" et de "l'autorisation du refus de vente [qui] devrait permettre aux producteurs de disposer d'un élément de dissuasion, qui serait un contrepoids de la menace de déréférencement", le commentaire de l'Association Française d'Etude de la Concurrence met en évidence les limites, qui vont dans le sens de la CGPME, de cette "libéralisation":

"Il est infiniment regrettable que, sans doute pour des raisons d'optique, les auteurs du projet ne soient pas allés au bout de la logique qui les anime. En effet, c'est une illusion de considérer qu'un problème de fond est susceptible d'être réglé par un renversement de la charge de la preuve. De plus, l'entreprise à laquelle est opposé un refus de vente devra établir que cette pratique interdit son accès au marché. Or la notion de marché risque de faire difficulté. Ainsi ne risque-t-on pas de définir le marché comme celui d'une marque donnée, voire d'un produit donné (cf la jurisprudence dite "Trivial Pursuit", heureusement condamnée par la Cour de Cassation, mais aussi la jurisprudence dite "Rossignol")."⁸⁸

D'autre part, le nouvel article 36.4 selon le projet de loi dispose qu'engage la responsabilité "d'obtenir ou de tenter d'obtenir, sous la menace, sous la menace de rupture brutale des relations commerciales établies, des modalités de vente ou des conditions de coopération commerciale manifestement exorbitantes des conditions générales de vente."

Ces pressions abusives pour l'obtention de conditions tarifaires particulières, ainsi littéralement décrites (pour répondre aux demandes de sanctions contre le constat sensible de telles pratiques) et sanctionnables au regard de l'article 36.4, peuvent en fait déjà être visées par l'article 36.1 existant qui traite des conditions tarifaires "non justifiées par une contrepartie réelle".

De plus, comme le souligne l'AFEC, "le texte proposé par le Gouvernement risque de se heurter à des difficultés pratiques au niveau de son application. En effet, il sera

⁸⁸ "Observations de l'AFEC sur le projet de loi sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", 1er mars 1996. L'AFEC - rappelons-le - est une "société savante" d'avocats, de magistrats et de professeurs de droit, et elle est membre de la Ligue Internationale du Droit de la Concurrence.

extrêmement difficile d'établir l'existence des menaces. En réalité, selon l'AFEC, "la référence à ces menaces procède avant tout d'un "effet d'affichage" qui peut se comprendre d'un point de vue politique mais qui s'avèrera ingérable sur le plan juridique."

On voit donc bien que, pour des raisons politiques et peut-être aussi d'ignorance (insuffisance de connaissance du droit existant, absence de maîtrise du raisonnement juridique), le texte de droit est purement déclaratif, son effectivité posant des problèmes.

Quant au nouvel article 32.1 de l'ordonnance selon le projet de loi, il prohibe les "offres de prix ou pratiques de *vente* aux consommateurs abusivement bas par rapport aux coûts de production et de commercialisation". Ainsi, les produits *revendus* au consommateur (alimentaires, carburants,...) ne sont pas couverts par ce dispositif qui principalement la boulangerie (la fameuse baguette à soixante centimes) et la boucherie. Cette mesure, dont la portée est très limitée, fait du texte de loi un discours politique de réponse aux demandes des entrepreneurs politiques : il s'agit de montrer que sont prises en compte les demandes de sanction contre les prix trop bas de la grande distribution, alors que Bercy est conscient de l'impact limité du dispositif (il y a effet d'affichage par le discours tenu)⁸⁹ ; il s'agit en même temps de satisfaire les organisations de consommateurs et de ne pas se prêter à la critique d'un risque de hausse des prix.

Le droit d'alignement est finalement maintenu, alors qu'il était supprimé selon l'annonce du Plan PME de novembre 1995. On peut y voir la crainte politique du Gouvernement d'être accusé, par la grande distribution et les organisations de consommateurs, de favoriser la hausse des prix.

Concernant la transparence sur les factures et dans les conditions de vente, le Gouvernement "calme", par pression en le menaçant de ne pas être rapporteur, M.Charié dans ses projets d'une transparence accrue aux articles 31 et 33 de l'ordonnance. Finalement, selon le nouvel article 31 du projet de loi, seuls les "remises, rabais ou ristournes acquis" devraient désormais figurer sur la facture. Cette mesure satisfait tant les tenants d'une décomplexification de l'ordonnance que les tenants d'une hausse du niveau du seuil de revente à perte.

⁸⁹ source : contact du GIBCD à Bercy. Le contact déclare que le cabinet de M.Galland est conscient de la faible étendue des produits couverts et que de toute manière les coûts unitaires de production et de commercialisation sont plus faibles dans la grande distribution que dans le petit et moyen commerce.

F) Les débats au Parlement, avec des tendances à leur déroulement chaotique :

Plusieurs éléments, liés entre eux mais que nous distinguons pour notre présentation, concourent à donner un caractère chaotique, imprévisible au déroulement des débats au Parlement : le climat incite les parlementaires à une multiplication de dépôts d'amendements dans le sens d'une réglementation accrue ; les interventions des lobbies alimentent la tendance à un déroulement anarchique des débats parlementaires, avec la saturation de la disponibilité en temps des parlementaires, avec la multiplication des suggestions d'amendements et des possibilités imprévisibles de leurs croisements.

L'étude dynamique, que nous effectuons ensuite, des interventions de chacun des principaux lobbies lors de la phase parlementaire montre ces tendances à l'oeuvre, leur impact sur la stratégie de chacun des entrepreneurs politiques, ainsi que les contre-influences réintroduisant une certaine stabilité et exercées par⁹⁰ : le Gouvernement ; les lobbies eux-mêmes, dont les interventions se neutralisent complètement ou partiellement (débouchant alors sur des compromis) ; parfois, les Commissions ou députés spécialisés en droit - domaine de compétence non maîtrisé par l'ensemble des députés, prompts à retranscrire littéralement des préoccupations économiques dans le texte de loi, en ignorant les textes existants et les effets pervers des possibles interprétations de leurs propositions de texte.

Pour conclure sur cette phase parlementaire, suivant notre optique « objective » de « relativisation » de la place et le rôle du GIBCD, nous essayons de voir l'impact sur sa stratégie des interventions au stade parlementaire des autres acteurs du processus de décision.

F1) Le climat incite les parlementaires à une multiplication de dépôts d'amendements dans le sens d'une réglementation accrue :

Le climat est constitué à la fois par les problèmes économiques et sociaux généraux et par le discours général sur la contribution négative de la grande distribution à la société, l'activité de la grande distribution étant mise en relation avec les grands problèmes

⁹⁰ l'effet stabilisant, au stade parlementaire, de l'intervention de certains des acteurs suivants (Gouvernement, lobbies) peut sembler paradoxal, vue leur contribution antérieure ou simultanée au caractère anarchique, chaotique du processus : nous revenons sur ce point en conclusion de chapitre.

économiques et sociaux de l'agenda politique (emploi, aménagement du territoire), comme le souligne Laurence Chavane, journaliste au Figaro-Economie :

"De l'aménagement du commerce dans le monde rural à la survie des centres villes, du maintien de l'emploi à l'impact du coût de la baguette, c'est quasiment un bilan de société qui va nourrir la discussion parlementaire."⁹¹

Ce climat est maintenu durant les débats parlementaires, par l'intervention des lobbies - nous y revenons plus loin - mais aussi par certaines déclarations politiques, bien reflétées dans la presse, qui ainsi en retour alimente ce climat.

Le 1er mai 1996, lors des débats parlementaires, M.Chirac, en recevant le muguet des mains des professionnels du marché de Rungis, dénonce violemment le rôle de la grande distribution dans l'économie : "La grande distribution, phénomène purement français qui n'existe pratiquement nulle part ailleurs, peut faire état d'un bilan extraordinairement négatif, s'agissant de la distribution, de l'équilibre de l'aménagement de notre territoire et de la convivialité". Cette déclaration est reprise largement dans la presse sous des titres évocateurs de la virulence des propos tenus : "Grandes surfaces : l'accusation de Chirac" (Le Figaro, 2 mai 1996) ; "Le chef de l'Etat condamne la grande distribution" (Les Echos, 2 mai 1996).

Dans la presse, lors de la suite des débats au Parlement du projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales", l'Expansion daté du 15-29 mai 1996 présente un dossier intitulé : "Les hypers font-ils du mal à la France", en posant la question : "Diabolisés par le chef de l'Etat, honnis par le petit commerce, les hypermarchés sont-ils aussi coupables qu'on veut bien le dire?". L'article avance que "oui, ils créent plus d'emplois qu'ils n'en détruisent mais..." souligne qu'il est nécessaire de "s'intéresser aux conséquences sur l'emploi de leurs relations houleuses avec l'industrie" et qu'il "reste un terrain sur lequel le grand commerce est indéfendable : celui de la déqualification des emplois". Par ailleurs, selon l'article, "Non, ils ne respectent pas les règles avec leurs petits fournisseurs", soumis à la "dictature des remises", "Oui ils font vraiment baisser les prix" et "Oui, ils abiment les villes et les campagnes". Selon l'Expansion, "depuis la dénonciation de l'"Etat RPR", en 1988, par François Mitterrand, jamais un Président de la République ne s'en était pris avec une telle virulence à une fraction de la communauté nationale".

⁹¹ *Le Figaro Economie*, "Concurrence : la réforme mobilise le Parlement", 20 mars 1996.

Ce climat encourage⁹² - rationnellement et stratégiquement - le dépôt, de la propre initiative des parlementaires ou de celle des lobbies - nous revenons plus loin à ceux-ci -, d'amendements au projet de loi du Gouvernement, dans le sens d'un accroissement de la réglementation des pratiques commerciales contre la grande distribution, comme le rapporte de façon significative un article de Libération le 21 mars 1996 intitulé : "La chasse aux hypers est ouverte à l'Assemblée. Les députés veulent durcir le texte sur la concurrence", qui rapporte la déclaration d'un distributeur : "En 1792, il n'y eut pas beaucoup de Malesherbes à se lever pour défendre Louis XVI" et reprend l'interrogation d'un "familier du dossier, pourtant peu suspect de collusion avec la grande distribution" : "Le gouvernement a lâché les chiens. Reste à savoir s'il a le beefsteak pour les ramener au chenil. Sera-t-il obligé de recourir au vote bloqué? Osera-t-il le faire si besoin est?".

Ainsi, avant la première lecture à l'Assemblée nationale, quelque cent soixante dix amendements sont déposés pour un projet de loi qui compte cinq articles. Par exemple, les Commissions de la Production et des Echanges et des Finances proposent la suppression du droit d'alignement (sauf pour les magasins de moins de 300 m²), la limitation des concentrations entre groupes de distribution (avec l'abaissement de 25 à 15% de part de marché du seuil à partir duquel une autorisation du Conseil de la concurrence serait nécessaire), la réduction des délais de paiement pour tous les produits alimentaires (et non plus seulement pour les produits périssables) et l'imposition d'un préavis de quatre mois pour les déréférencements, autant de mesures qui dépassent le projet de loi du Gouvernement. Concernant les prix abusivement bas, certains amendements sont déposés visant à réinstaurer des prix minima pour certains produits. MM.Cholet et Royer proposent pour leur part d'obliger les entreprises à déposer leurs conditions générales de vente dans les directions départementales de la concurrence et des fraudes, afin de rendre complètement transparentes les négociations commerciales.

De façon spectaculaire, certains amendements déposés lors de la suite des débats traduisent l'influence persistante du climat sur les propositions de rédaction du texte de loi. Ainsi, l'Assemblée nationale en première lecture, à l'initiative de M.Charié, vote-t-elle une nouvelle rédaction de l'article 10.2 de l'ordonnance de 1986, en élargissant le champ

⁹² le mécanisme à l'oeuvre pour les lobbies plutôt « réglementaristes » est inverse de celui de non-prise de parole, d'auto-censure, latent lorsque le GIBCD doute de sa capacité à persuader de - donc de l'utilité de continuer à parler de - la nécessité de libéraliser les pratiques tarifaires discriminatoires. Reste que c'est, de façon décisive, à cause de la contrainte organisationnelle de faible disponibilité en temps des parlementaires que le GIBCD renonce à prendre la parole, à argumenter sur ce sujet vis-à-vis de l'ensemble des parlementaires.

des bonnes ententes par la reconnaissance de celles ayant pour effet d'"assurer un progrès économique *ou maintenir et développer l'emploi*". Cette rédaction est une reprise littérale du discours général sur le problème de l'emploi, relié au sujet de la concurrence. Mais en l'état cette rédaction est techniquement en contradiction avec les textes du droit européen et de plus ignore (au sens de "méconnaît") que dans la jurisprudence du Conseil de la concurrence celui-ci intègre dans le bilan du progrès économique l'impact de l'entente en termes d'emploi. Finalement, cet amendement est supprimé en première lecture au Sénat, suite à une contre-argumentation de la Commission des Lois et de M.Robert, rapporteur pour le Sénat.

Cette tendance à la dérive parlementaire apparaît bien comme une crainte dans les déclarations de M.Galland, Ministre délégué aux Finances et au Commerce Extérieur, chargé du dossier. M.Galland reconnaît que certains amendements risquent de dénaturer la réforme, il laisse ouverte la possibilité d'usage de l'article 49-3 en cas de dérapage parlementaire (ce qui constitue une pression à l'encontre du Parlement) et rappelle que "la liberté des prix ne doit pas être remise en cause"⁹³, le Gouvernement étant prêt à intervenir "pour ne pas se retrouver, d'une façon ou d'une autre, devant des marges minima, l'encadrement ou le contrôle des prix"⁹⁴.

F2) Les interventions des lobbies alimentent la tendance à un déroulement anarchique des débats parlementaires :

De manière générale, les différents lobbies - dont le GIBCD - interviennent massivement auprès du Parlement afin d'obtenir dans cette dernière phase décisive, avec des enjeux importants pour eux, l'adoption d'un texte de loi conforme à leurs propositions.

Plus précisément, l'intervention des différents lobbies s'explique : tantôt par la volonté de maintenir, à travers la phase parlementaire du processus, certains points de réforme satisfaisants obtenus le 26 février mais qui pourraient par la suite être remis en cause sous l'influence d'autres lobbies ; tantôt par la volonté de combler l'écart entre le texte souhaité et le texte du projet de loi - à cet égard, la nature du projet de loi, d'être un texte de compromis politique, tend à multiplier les sources d'insatisfaction des différents entrepreneurs politiques.

⁹³ interview de M.Galland dans : *Les Echos*, « Yves Galand défend son projet de réforme. La liberté des prix ne soit pas être remise en cause », 20 mars 1996.

⁹⁴ *Le Figaro Economie*, « Concurrence : le gouvernement veut cadrer le débat », 22 mars 1996.

Les interventions des lobbies « réglementaristes » sont d'ailleurs encouragées par le climat général, avec lequel elles entretiennent une relation à double sens.

En effet, dans un sens, les entrepreneurs politiques, qui insistent auprès des journalistes, des ministres et des députés sur la dénonciation des pratiques abusives de certains grands distributeurs, construisent, concourent à la formation du climat général.

Par exemple, alors que le projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales" est en lecture au Parlement, M.Rebuffel déclare que "le gouvernement a raison : le racket des hypers doit cesser."⁹⁵

En sens inverse, le discours général très hostile à la grande distribution encourage et donne du crédit, sert de ressource discursive (resp. est une contrainte) aux lobbies demandeurs de mesures d'encadrement (resp. de libéralisation) des pratiques commerciales.

Une autre ressource qui encourage les actions des *lobbies*, en particulier « réglementaristes », est la nécessité politique pour les députés de satisfaire leurs électeurs, leurs mandants en proie à des problèmes économiques : en effet, les problèmes les plus marquants rationnellement, ceux d'abus exposés dans les « permanences » électorales de manière concrète, immédiate et sensible, sont aussi ceux politiquement les plus pressants⁹⁶, et ils incitent donc doublement à une multiplication d'amendements de type réglementariste. Et de fait, lors de cette réforme du droit de la concurrence, un membre de la Commission de la Production et des Echanges déclare que : "C'est le retour de la France des corporations de Vichy!"⁹⁷. Le journal *Le Monde* estime lors des débats parlementaires que "l'inventaire des mesures spécifiques réclamées laisse pantois."⁹⁸

Ces interventions ainsi encouragées des lobbies auprès des parlementaires, dont pour chaque lobby notamment ceux de son réseau géographique et/ou professionnel (amicales parlementaires, relations avec des avocats d'affaires...), se conjuguent pour saturer la faible disponibilité organisationnelle en temps des parlementaires - d'ailleurs, chaque entrepreneur politique anticipe cette saturation qu'il entretient, en contractant et rendant le plus clair possible son discours.

⁹⁵ *L'Expansion*, « Les hypermarchés font-ils du mal à la France? », n°525, 15-29 mai 1996.

⁹⁶ nous reprenons ce point en conclusion de ce chapitre.

⁹⁷ *Les Echos*, « Réforme du droit de la concurrence : les grades surfaces sur la défensive », 19 mars 1996.

⁹⁸ *Le Monde*, "La droite flatte les artisans et les petits commerçants", 28 mai 1996.

Les parlementaires, qui sont pour la plupart "ignorants" sur le sujet du droit de la concurrence car ils sont surchargés d'autres sujets concurrents sur leur emploi du temps, reçoivent chacun en moyenne des courriers de soixante-dix associations⁹⁹, qui ne peuvent être lus - quand ils le sont - que dans des délais très restreints : pour les différentes lectures du projet par les chambres, les délais sont en eux-mêmes courts entre les conclusions des Commissions et l'ouverture de la discussion en séance, et ces délais sont encore écourtés par la présence en fin de semaine des parlementaires dans leurs permanences locales, auprès de leurs électeurs.

Cette faible disponibilité en temps pour maîtriser les différents aspects du sujet du droit de la concurrence favorise l'influence du discours dominant, omniprésent, du discours insistant sur l'expérience sensible immédiate, autrement dit favorise l'influence des interventions des différents lobbies sur des problèmes concrets et spécifiques à leurs activités qui contribuent à la multiplication d'amendements sectoriels : le système d'intervention et de saturation s'auto-entretient donc, qui tend à rendre anarchique et imprévisible la phase parlementaire du processus général de décision.

In fine, la multiplication d'amendements entraîne lors des votes des chambres des risques de modifications importantes du texte initial, pour ne pas dire de dérapages, comme on le voit par exemple lors de la première lecture au Sénat.

A cette occasion, des amendements sont discutés, qui tendent à élargir le champ couvert par le dispositif sur les prix abusivement bas bien au-delà de ce qui est prévu dans le projet de loi gouvernemental et qui équivalent à un début de rétablissement du contrôle des prix pour les produits para-pharmaceutiques (amendement non adopté suite à l'opposition de M.Galland), pour le transport routier (amendement également non adopté), et les disques (amendement adopté et accepté par M.Galland).

La multiplication des amendements crée des possibilités d'échanges, de marchandages imprévisibles entre différents amendements, comme on le voit dans le compromis entre la question de la vente au public des carburants et la question de la libéralisation du refus de vente.

Enfin, la coexistence de nombreux amendements crée des concours de circonstances *a priori* imprévisibles, et qui par exemple dans notre cas concourent à la libéralisation complète du refus de vente avec la suppression de l'article 36.2 de l'ordonnance de 1986.

⁹⁹ c'est le nombre d'associations ayant répondu à la consultation lancée par M.Gaymard à la fin de l'été 1995.

F3) Les interventions de chacun des principaux lobbies lors de la phase parlementaire :

1) La CGPME :

Toujours dans la lignée de ses demandes de l'été 1995, la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises intervient activement lors des débats parlementaires, manifestement auprès du Gouvernement et des parlementaires.

Dans le journal "Rapid Info" de la CGPME du 26 février 1996, M.Rebuffel déclare que "le Gouvernement Juppé a tenu ses promesses" et demande aux adhérents de la CGPME de mobiliser les parlementaires de leurs départements. Plus tard, le 15 mars, dès que le calendrier parlementaire est connu, une note interne de la CGPME convoque les membres du Comité Directeur de la CGPME à l'Assemblée nationale, le mercredi 20 mars à partir de 17 h, pour la discussion du projet de loi sur la concurrence :

"Comme la CGPME en avait obtenu l'assurance, lors de la présentation du Plan gouvernemental PME à Bordeaux, le projet de loi "sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales" arrive au Parlement essentiellement ciblé sur la protection des PME-PMI créatrices d'emplois de proximité et support de l'Aménagement du Territoire. [...]

Dans le rapport de force qui va se jouer au Parlement au niveau des amendements qui sont très techniques, mais qui mettent en jeu des intérêts financiers considérables, il importe, en effet, que les Députés favorables aux PME soient les plus nombreux, et vous vous devez de vous y employer.

C'est pourquoi nous vous demandons de réserver votre soirée du 20 mars à Paris afin que nous puissions nous rendre tous ensemble, à l'Assemblée ce jour-là.

Le Questeur, Monsieur Cucq, Député des Yvelines, qui est le Président de l'Amicale Parlementaire des PME, nous recevra pour un rafraichissement dans les appartements de la questure à partir de 17 h et nous nous rendrons ensuite dans les Tribunes du public.

Nous nous retrouverons ensuite pour un dîner au Restaurant "Chez Françoise" situé dans l'Aérogare des Invalides, à l'issue de la séance, dont la fin est prévue pour 21h30.

Veuillez faire savoir à vos Parlementaires, pendant ce week-end, votre intérêt majeur pour cette séance de l'Assemblée Nationale et votre désir qu'ils puissent retenir des billets d'entrée à votre nom à l'accueil du public dans les Tribunes.

Il serait très opportun que vous puissiez également les inviter au dîner et prendre en charge cette invitation."

Parallèlement, la CGPME intervient certainement auprès du Gouvernement (principalement auprès de l'Elysée, Matignon et le ministère des PME) puisque, lors des deux premières lectures du projet de loi par l'Assemblée nationale et le Sénat, la position de la CGPME, en particulier sur le refus de vente, est visiblement défendue au nom du Gouvernement par M.Galland qui utilise souvent l'argument de défense des PME.

Au bilan, la CGPME obtient satisfaction sur l'ensemble du projet de loi final, à l'exception du refus de vente qui est totalement libéralisé en commission mixte paritaire¹⁰⁰.

2) L'ILEC :

L'Institut de Liaison et d'Etude des industries de Consommation¹⁰¹ est contraint par l'organisation en temps des débats parlementaires de concentrer son travail persuasif auprès des parlementaires, *via* notamment à son interface avec le Parlement qu'est le Forum Entreprises Marques Environnement (FEME), sur deux points : la recherche de la suppression définitive du droit d'alignement, droit qui empêche l'application de l'interdiction de revente à perte car les distributeurs de la même zone de chalandise alignent leur prix sur le plus bas pratiqué et il est alors impossible de déceler le premier qui a revendu à perte ; la défense du maintien du caractère pénal de certaines des interdictions du titre IV, afin de dissuader de certaines pratiques.

Finalement, avec en sens contraire le lobbying des associations de consommateurs, le droit d'alignement n'est plus autorisé que pour les magasins alimentaires de moins de 300 m² et les magasins non-alimentaires de 1000 m² ; la discussion sur la dépenalisation, dans laquelle l'ILEC est alliée de la CGPME, est finalement reportée au-delà du projet de loi sur la concurrence - l'ILEC contribue à ce résultat, mais dans une mesure difficile à apprécier.

¹⁰⁰ cet aboutissement vaut au cabinet de M.Galland un coup de fil « injurieux » du cabinet de M.Raffarin, Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat, et proche de M.Rebuffel, reprochant de ne pas avoir respecté la discipline gouvernementale (source : contact à Bercy).

¹⁰¹ source : Philips (adhérent à la fois du GIBCD et de l'ILEC).

3) L'ANIA :

L'Association Nationale des Industries Agro-alimentaires est de son côté très certainement à l'origine de l'amendement adopté dans un premier temps au Sénat en première lecture, et qui étend le dispositif sur la vente de produits à des prix abusivement bas à la revente de produits alimentaires : cette extension oblige les grandes surfaces non seulement à ne pas revendre à perte, mais aussi, ce qui impose un niveau de prix supérieur, les oblige à offrir et pratiquer des prix aux consommateurs qui ne soient pas abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation *et de commercialisation*.

Face à ce qui ressemble au rétablissement d'un encadrement des prix pour les produits alimentaires, et à ce qui peut être perçu comme une source d'augmentation des prix par les consommateurs, le Ministre M.Galland revient en fin de séance sur ce point et obtient la suppression de cet amendement.

L'ANIA doit également intervenir - mais nous n'en avons pas de trace physique - sur d'autres points qui l'intéressent particulièrement (les comportements constitutifs d'abus : primes de référencement sans contrepartie d'achat, ruptures abusives de relations contractuelles sans préavis, obtention de conditions manifestement dérogatoires des conditions générales de vente sous menace d'une rupture de relations commerciales établies) et qui sont acquis dans le projet de loi final.

4) L'UFIP :

L'Union Française des Industries Pétrolières intervient par voie de presse pour sensibiliser les parlementaires : la page de publicité de l'UFIP dans Le Monde du 13 mars 1996, soit une semaine avant la première lecture à l'Assemblée nationale - qui est alors l'auditoire à persuader -, est un exemple spectaculaire de prise de position publique d'un entrepreneur politique, qui utilise et alimente le changement de discours sur la distribution pour que soit adoptée sa demande - en l'espèce l'extension du dispositif sur les prix abusivement bas à la revente de carburant au détail.

Cette page est occupée en son milieu par la photographie d'un village de campagne, encadrée en haut d'un slogan en grandes lettres en caractère gras :

"Députés, sénateurs, depuis 20 ans 4 stations-service ferment par jour. Pour être tranquille, la vie à la campagne va vraiment être tranquille..."

et en bas d'un message plus long :

"Pour certains commerces, les carburants ne sont que des produits d'appel. Ils les bradent, et se rattrapent sur les autres articles. Résultat? 30000 stations-service ont disparu en 20 ans, 100000 emplois perdus. **Ce mouvement se poursuivra si la nouvelle loi sur la concurrence permet toujours la pratique des prix d'appel.** Or chacun sait qu'une station-service qui ferme, c'est la première étape de la désertification. Après suivent le boulanger, le boucher, l'épicier... Est-ce vraiment ce que vous voulez?"

L'UFIP intervient très probablement - mais nous n'en avons pas le détail - directement auprès du Parlement puisqu'en première lecture, tant à l'Assemblée nationale qu'au Sénat, le dispositif sur les prix abusivement bas est étendu aux ventes de carburant au détail.

Le Gouvernement, qui est sous la pression notamment des associations de consommateurs, et qui estime que les entreprises industrielles pétrolières "rationalisent leur réseau en faisant porter le chapeau à la grande distribution", que le maintien des carburant dans le dispositif aboutirait à "créer des marges minimales", ce qui est "inacceptable pour le gouvernement"¹⁰², fait voter par l'Assemblée nationale en deuxième lecture un amendement retirant le carburant de la liste des produits couverts par le dispositif sur les prix abusivement bas.

L'UFIP, en parallèle avec le Conseil National des Professions de l'Automobile (CNPA) avec qui elle a dû passer une alliance, réagit vivement à cette intervention du Gouvernement, estimant pour sa part que ce retrait "laisse libre cours à un processus destructeur" qui "menace 6000 stations-services et 15000 emplois"¹⁰³, et poursuit son action auprès des Parlementaires.

La Commission des Affaires Economiques et du Plan, consultée sur le fond au Sénat, propose pour la deuxième lecture au Sénat la réintégration des ventes de carburant au détail dans le dispositif sur les prix abusivement bas.

Lors de la séance au Sénat le 14 juin, le Gouvernement et M.Robert, rapporteur, s'affrontent sur ce sujet et, après une suspension de séance de trois-quarts d'heure, parviennent à un compromis : l'intégration dans le dispositif sur les prix abusivement bas n'est pas opérée, une aide financière aux petits pompistes est promise par ailleurs et - cela devient public plus tard - M.Robert accepte de céder sur le refus de vente.

¹⁰² *Le Figaro Economie*, « Réforme de la concurrence : vives réactions », 31 mai 1996.

¹⁰³ *ibid.*

Après la remise en cause de cet accord (car le Sénateur Robert n'obtient pas d'engagement ferme pour une aide financière suffisante), M.Charié prend l'initiative et relance une dernière fois le débat en faisant voter en commission mixte paritaire un dispositif qui garantit "une commission minimale de 8% sur le prix de vente, hors TVA, aux pompistes ayant le statut de gérant libre ou de mandataire et étant liés par un contrat de commissionnaire".

Ce dispositif provoque la critique et l'intervention tant de l'UFIP - qui n'entend pas que les industriels versent cette commission - que des associations de consommateurs - qui craignent une hausse des prix à la pompe - et du Gouvernement - pour la même raison.

Finalement, la solution adoptée est le versement aux petites stations-services d'une taxe d'environ 30 millions de francs par an, financée par les stations des hypermarchés qui alimenteront désormais le FISAC (fonds d'aide à la reconversion du petit commerce).

Le bilan global des interventions de l'UFIP par rapport à son objectif est nul, l'intégration des ventes de carburant au détail dans le dispositif sur les prix abusivement bas n'étant pas obtenue.

5) L'industrie et le commerce spécialisé du disque :

L'industrie et le commerce spécialisé de (compact-)disques, en particulier *via* le Syndicat National de l'Édition Phonographique (SNEP), interviennent manifestement auprès des parlementaires et probablement du Gouvernement, sous le slogan symboliquement avantageux de l'"exception culturelle", en faisant appel à Yves Duteil, pour obtenir l'inclusion des "enregistrements sonores reproduits sur supports matériels" dans le dispositif sur les prix abusivement bas, afin de contrecarrer les prix plus bas pratiqués par les grands distributeurs, notamment sur les (compact-)disques prévendus.

Le bilan de cette action est positif, puisque le Sénat en première lecture puis l'Assemblée nationale en deuxième lecture votent l'intégration du prix du disque dans le dispositif sur les prix abusivement bas - le Ministre M.Galland craignant de "mécontenter la jeunesse" se ralliant finalement à cette inclusion "par respect du principe de l'exception culturelle".

6) Les organisations agricoles :

Les organisations agricoles, qui n'ont pas la certitude que les projets de décret préparés par le Gouvernement juste avant les débats parlementaires obtiendront un avis favorable

du Conseil de la Concurrence, interviennent manifestement auprès du Parlement, puisqu'en deuxième lecture à l'Assemblée nationale, avec l'appui de M.Charié, l'article 10.2 de l'ordonnance de 1986 est élargi, sous certaines conditions, à la reconnaissance des pratiques "qui peuvent consister à organiser, sous une même marque ou enseigne, les volumes et la qualité de production ainsi que la politique commerciale y compris en convenant d'un prix de cession commun".

Cette disposition est supprimée en deuxième lecture au Sénat, sous la pression des associations de consommateurs et au motif qu'elle va à l'encontre du droit européen des ententes - ce dont il est rediscuté en commission mixte paritaire qui, très probablement après intervention des organisations agricoles, étend la reconnaissance par l'article 10.2 sur les bonnes ententes aux "pratiques, qui peuvent consister à organiser, pour les produits agricoles ou d'origine agricole, sous une même marque ou enseigne, les volumes et la qualité de production ainsi que la politique commerciale y compris en convenant d'un prix de cession commun, ne doivent imposer des restrictions à la concurrence que dans la mesure où elles sont indispensables pour atteindre cet objectif de progrès."

Les organisations agricoles interviennent peut-être également sur l'extension du dispositif sur les prix abusivement bas aux produits alimentaires, dans la mesure où cela créerait une moindre pression en aval à la baisse des prix, mais nous n'avons pas trace d'une intervention sur ce sujet (qui concerne en revanche immédiatement l'industrie agro-alimentaire qui n'a pas pu ne pas intervenir).

Au bilan, les organisations agricoles obtiennent satisfaction sur la reconnaissance des "bonnes ententes" agricoles, mais non sur les prix minima imposés - nous n'avons pas de trace de l'intervention des organisations agricoles sur ce sujet, qui leur était important - ni sur les prix abusivement bas - nous n'avons pas de trace d'intervention sur ce sujet.

7) *La grande distribution :*

Lors des débats parlementaires, les organisations du commerce mettent en avant l'argument du risque d'un dérapage des prix de vente aux consommateurs et par là exercent une pression sur le Gouvernement et le Parlement, en favorisant le déclenchement des protestations des associations de consommateurs (qui sont des électeurs, alors que le climat économique est un climat de crise) sensibles principalement aux prix.

Ainsi, la Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD) fait réaliser par l'IFOP du 13 au 15 mars 1996, juste avant l'ouverture du débat au Parlement, un sondage afin d'"évaluer la perception des Français sur les conséquences du projet de réforme de l'ordonnance de 1986".

A la question : "le gouvernement propose de renforcer la réglementation entre les distributeurs et les fournisseurs en interdisant plus fortement les ventes à perte et les prix abusivement bas. Pensez-vous qu'une telle réglementation entraînera une augmentation sur les prix des produits que vous achetez?", 66% des personnes sondées répondent positivement contre 31% négativement. A la question : "Considérez-vous qu'aujourd'hui les grandes et moyennes surfaces sont accessibles à tous les revenus?", 84% des personnes interrogées répondent que oui.

Ce sondage, sur une question sensible, visible (qui fait jouer l'effet de perspective chez les consommateurs), reçoit une couverture médiatique importante, puisque La Tribune du 21 mars 1996 titre en gros caractères : "Grandes surfaces : les Français craignent la valse des étiquettes".

De son côté, Leclerc prend à témoin l'opinion publique et exerce une pression sur le Gouvernement et le Parlement avec une page de publicité dans Le Monde du 21 mars 1996 intitulée en gras : "Le retour des prix imposés? Mais qui va en profiter?" :

"Les centres Leclerc approuvent toute initiative pour favoriser les PME dans un contexte de concurrence accrue. Ils sont d'accord pour la sanction des abus (déréférencement abusif, retard de paiement, revente à perte *stricto sensu*). Là n'est pas la polémique.

LE DEBAT : "REVENTE A PERTE OU "PRIX IMPOSES"?

Sous prétexte de sanctionner la revente à perte (pourtant déjà interdite), le projet de réforme du droit de la concurrence restreint considérablement la liberté de fixation des prix. Le prix de vente d'un produit ne pourra être inférieur au prix facturé par le fournisseur. Ainsi, les remises, les ristournes traitées sous forme d'"avoirs séparés", les offres promotionnelles et la coopération commerciale ne seront plus intégralement répercutables au consommateur.

Un distributeur pourra donc désormais être sanctionné pour "revente à perte" alors qu'il pourra justifier d'une marge bénéficiaire importante ! [...]

QUI VEUT-ON PROTÉGER ?

[...] Loin de défendre les intérêts des PME, ce texte va protéger les grandes entreprises préoccupées de geler des parts de marché en imposant aux distributeurs des pratiques de prix uniformes. [...]"

Face à ce discours de la grande distribution sur le risque de hausse des prix, M.Galland contre-argumente - mais l'impact n'est pas complètement certain, il n'y a pas possibilité de démonstration contraignante - et estime, selon l'expression qu'il emploie depuis la présentation du projet de loi le 26 février, que "l'effet sur l'inflation sera de 0,0000%", que comme "les distributeurs vont rehausser les tarifs sur 400 ou 500 références [revendues à perte ou à prix abusivement bas] tout en réalisant des baisses proportionnelles parmi les 40000 ou 50000 autres, en moyenne l'effet sur les prix sera nul"¹⁰⁴.

Au bilan, les organisations du commerce en tant que telles ne sont pas entendues par le Gouvernement et le Parlement, mais leurs arguments, repris par les organisations de consommateurs, empêchent l'introduction de certaines dispositions relatives au niveau des prix bas.

8) *Les organisations de consommateurs :*

Les organisations, qui apportent un soutien de principe, mitigé à la réforme gouvernementale, deviennent très critiques dès lors qu'elles perçoivent - très influençables en cela par les discours des grands distributeurs - un risque de hausse des prix.

Le 19 mars, les dix-neuf organisations nationales de consommateurs réunies dans le Conseil National de la Consommation apportent un soutien de principe, mitigé au projet de loi sur "la loyauté et l'équilibre des relations commerciales" adopté en Conseil des Ministres : elles soulignent bien qu'"elles n'étaient pas demandeurs d'une réforme" mais que "leur analyse de l'évolution des rapports entre les différents acteurs économiques les conduit à approuver l'esprit du texte déposé par le gouvernement. Ce texte aboutira à un rééquilibrage entre ces acteurs tout en respectant les grands principes du droit de la concurrence s'il est adopté en l'état". Pour ces organisations, "cet accord de principe ne

¹⁰⁴ *L'Expansion*, « Les hypermarchés font-ils du mal à la France? », n°525, 15-29 mai 1996.

doit cependant pas occulter les différences d'appréciation qu'elles peuvent avoir quant aux moyens d'aboutir à cet objectif"¹⁰⁵.

Par la suite, les organisations de consommateurs interviennent auprès du Ministre M.Galland¹⁰⁶ entre la première lecture au Sénat et la deuxième à l'Assemblée, afin que l'imposition indirecte de prix minima imposés soit explicitement interdite à l'article 34 de l'ordonnance - alors que le Sénat¹⁰⁷ a voté la suppression des adverbes "directement ou indirectement" dans cet article. Elles obtiennent gain de cause auprès du Ministre qui intervient en ce sens au Parlement qui - peut-être également "travaillé" par les organisations de consommateurs - revient à la formulation initiale de l'article 34.

Les organisations de consommateurs interviennent également après la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, en publiant un communiqué de presse¹⁰⁸ : "Le Gouvernement a été débordé. Les parlementaires n'ont pas mesuré que les règles de la concurrence doivent s'appuyer sur des études d'impact précises. Un certain nombre de phénomènes arrivent à être contradictoires avec les objectifs affirmés." En particulier, les organisations de consommateurs visent la dérogation aux ententes anticoncurrentielles, la libéralisation du refus de vente, la limitation du droit d'alignement pour les seuls magasins de moins de 300 m² et l'extension (pour les disques) ou la tentative d'extension (pour le carburant) du dispositif sur les ventes de produits prix abusivement bas à la revente de produits. Sur ces différents points, après probablement d'autres interventions dont nous n'avons pas trace, les associations de consommateurs n'atteignent leur objectif - mais quelle part leur revient de ce résultat, auquel elles contribuent ? - que sur l'exclusion des carburants du dispositif sur les prix abusivement bas.

9) *Le GIBCD* :

Nous avons déjà vu dans le détail les interventions du Groupement des Industries de Biens de Consommation Durables lors de la phase parlementaire, auprès du Parlement (notamment la commission mixte paritaire), du Gouvernement et du CNPF. C'est

¹⁰⁵ la prise de position des organisations de consommateurs est rapportée notamment dans : *Le Figaro Economie*, « Concurrence : la réforme mobilise le Parlement », 20 mars 1996.

¹⁰⁶ source : contact du GIBCD à Bercy.

¹⁰⁷ nous rappelons que le GIBCD avait parlé de ce point de l'ordonnance à M.Robert le 16 avril 1996, en posant le problème de la compatibilité entre les articles 31, 32 reformulés et l'article 34 inchangé.

¹⁰⁸ ce communiqué de presse est repris par : *Le Figaro-Economie*, "Réforme de la concurrence : vives réactions" (sous-titre : "Les organisations de consommateurs estiment que le gouvernement s'est fait déborder par le Parlement"), 31 mai 1996.

pourquoi nous renvoyons aux chapitres 5 et 6 sur ce point, et que nous allons pour conclure nous intéresser à l'impact sur la stratégie du GIBCD des interventions parlementaires des autres *lobbies*.

F4) L'impact, « objectif » et « relativisant », sur la stratégie du GIBCD des interventions parlementaires des autres lobbies :

Suivant la perspective prise dans ce chapitre pour relativiser de façon objective la place et le rôle du GIBCD, nous essayons maintenant de voir l'impact sur sa stratégie des interventions au stade parlementaire des autres acteurs du processus de décision.

La CGPME va complètement à l'encontre de ce qui est souhaité par le GIBCD, en particulier sur le refus de vente qui devient - de façon décisive par contrainte organisationnelle de faible disponibilité en temps des députés, avec en plus la perception de la difficulté de persuader le Parlement sur la question des discriminations tarifaires - le seul point défendu par le GIBCD.

Concernant l'ILEC et l'ANIA, il n'est pas certain qu'ils soient intervenus au stade des débats parlementaires sur le sujet du refus de vente dans un sens qui serait opposé au GIBCD, car ce thème est moins central pour eux : en ce sens, on ne peut pas dire qu'il y ait divergence sur le refus de vente dans l'orientation du processus de décision au stade parlementaire.

En revanche, cette divergence sur le refus de vente intervient en amont du stade parlementaire et donc influence l'orientation qui suit des débats. De plus, même si ce n'est pas précisément sur le point du refus de vente, les interventions de l'ILEC et l'ANIA vont au stade parlementaire dans le sens d'une réglementation accrue, qui alimente un "climat" contraire à celui favorable à une libéralisation complète du refus de vente. Enfin, en ce qui concerne les pratiques tarifaires discriminatoires - point finalement abandonné par le GIBCD -, les positions et interventions de l'ILEC et de l'ANIA vont, au stade parlementaire comme auparavant, en sens inverse de la demande du GIBCD - et ce sont l'ILEC et l'ANIA qui emportent gain de cause.

L'activité de l'industrie et du commerce spécialisé du disque ne va pas directement à l'encontre de la défense par le GIBCD de la libéralisation du refus de vente et - même si le GIBCD abandonne ce point lors des débats parlementaires - des discriminations tarifaires.

Toutefois, elle oriente temporairement le processus de décision dans un sens divergent de celui souhaité par le GIBCD, puisque l'attention des journalistes est davantage attirée par ce sujet immédiatement sensible et symboliquement bien formulable¹⁰⁹ que par les communiqués de presse du GIBCD sur des points plus techniques. De plus, dans une moindre mesure, elle alimente le climat propice à un accroissement de la réglementation.

Les interventions des organisations agricoles ne vont pas directement à l'encontre de l'activité du GIBCD, puisque les points qui les concernent le plus sont distincts. En revanche, l'action de lobbying du secteur agricole oriente le débat sur certains éléments spectaculaires du débat (le niveau des prix pratiqués par la grande distribution) et alimente un climat conflictuel avec la grande distribution, ce qui rend le discours du GIBCD comparativement plus abstrait, moins sensible pour les journalistes, ce qui alimente aussi le réflexe de réglementation des parlementaires.

L'activité des associations de consommateurs va sur le fond à l'encontre du discours tenu par le GIBCD, et fait directement échouer celui-ci dans son initiative de reformulation de l'article sur les prix minima imposés.

L'activité de l'UFIP, auprès de laquelle intervient on se souvient le GIBCD - sans impact à l'échelle du processus général de décision -, oriente d'abord le processus dans un sens divergent de celui souhaité par le GIBCD, puisque : la question du prix de l'essence, immédiatement sensible du public (effet de perspective, focalisation sur l'expérience sensible), intéresse relativement plus les journalistes¹¹⁰ que la question plus technique, moins visible, du refus de vente, ce qui se traduit par une absence d'intérêt intellectuel des journalistes pour le discours du GIBCD ; lors de la deuxième lecture au Sénat, la libéralisation du refus de vente est abandonnée par le Sénateur M.Robert dans son marchandage avec M.Galland sur la vente de carburants au détail.

La question de la vente de carburants, soulevée par l'UFIP, bénéficie ensuite de façon décisive et par un concours de circonstances imprévisible au GIBCD, dans la mesure où après la CMP le Gouvernement, qui ne peut organisationnellement revenir sur toutes les conclusions de la CMP, se concentre sur l'amendement initié par M.Charié concernant la

¹⁰⁹ en témoigne le titre d'un article dans *Le Figaro-Economie* du 30 mai 1996, après l'adoption par les deux chambres de l'amendement favorable à l'industrie et au commerce spécialisé du disque : "Exception culturelle pour le disque".

¹¹⁰ en témoignent les titres d'articles de grands journaux : *Le Figaro-Economie*, "Les professionnels de l'automobile "indignés"" (encart), 31 mai 1996 ; *Libération*, "Les hypermarchés gardent le droit de solder l'essence", 31 mai 1996.

commission de 8% sur la revente de carburants et ne revient pas sur la libéralisation complète du refus de vente votée lors de cette même CMP.

CONCLUSION-RESUME DU CHAPITRE :

Ce chapitre a renversé la perspective prise dans les deux chapitres précédents, puisque nous nous sommes ici placés d'emblée dans la perspective et la dynamique d'ensemble du processus général de décision, sans passer par le point de vue et le temps de l'action du GIBCD, et que, relativisant ainsi la place et le rôle du GIBCD, nous avons montré les places et rôles respectifs de l'ensemble des acteurs (*dont* le GIBCD) et éléments (éléments organisationnels, courants politiques, courant d'opinion générale, concours de circonstances...) intervenant dans le processus et influençant eux aussi celui-ci, avec un impact plus ou moins fort, plus ou moins durable.

Ainsi, nous nous sommes intéressés à décrire le processus général de décision, dans ses grands moments et ses aspects les plus visibles, dans ses différentes composantes et lignes de force sensibles, significatives.

A partir de là, au regard notre question de recherche : "Dans quelle mesure et comment la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus de décision publique qui aboutit à un texte de loi?", nous avons relativisé la place et le rôle du GIBCD dont la représentation sur le processus de décision n'est pas toujours juste, qui tantôt est dépassé par certains acteurs et/ou éléments du processus, tantôt est porté, est servi par certains acteurs et/ou éléments, tantôt apporte une contribution spécifique au processus de décision.

1) Les enseignements sur le processus général de décision publique :

1a) Un processus général de décision traversé par de grands courants, et par bien des traits chaotique, anarchique, dans le sens « saisissant » du modèle de Kingdon :

Ces caractéristiques du processus général de décision, relevées et documentées dans notre cas, montrent l'intérêt du modèle de Kingdon sur l'agenda et les politiques publiques.

Dans l'esprit "anarchique" du modèle de Kingdon, même si celui-ci ne traite pas de l'administration dans le processus de décision, nous avons relevé les couplages faibles au sein des ministères, qui conduisent à une déperdition de maîtrise rationnelle (donc, une ignorance) du sujet du droit de la concurrence entre les différentes personnes se succédant au même poste (conseiller technique ou ministre) ou entre des niveaux

hiérarchiques différents (d'une Direction Générale d'un ministère au cabinet du ministre concerné).

Nous avons ensuite détaillé les grands courants qui s'entrecroisent et traversent le processus général de décision.

Le premier courant est celui des organisations professionnelles (CGPME, ANIA-ILEC, UFIP, industrie et commerce spécialisé du disque, producteurs agricoles, commerce) et de consommateurs et les principaux points - stabilisés¹¹¹ - de leur demande, autrement dit, selon les termes du modèle de Kingdon, les "solutions" qu'elles portent.

Le deuxième courant présenté a été celui du courant d'opinion générale, (devenue) hostile à la grande distribution, rendue responsable des grands problèmes (chômage, mauvais aménagement du territoire) de l'agenda politique (courant des problèmes et courant politique).

Nous avons ensuite détaillé le courant politique, dans son contenu et sa logique (proximité politique et idéologique entre le RPR et M.Chirac, Président de la République nouvellement élu, et le milieu des PME et M.Rebuffel, Président de la CGPME ; demande économique et politique en même temps des organisations professionnelles, majoritairement dans le sens d'une réglementation accrue ; climat politique et besoin pour le gouvernement Juppé du soutien politique de la CGPME), et montré comment il avait orienté le processus général de décision pour la mise à l'ordre du jour de la réforme du droit de la concurrence, pour l'orientation d'ensemble du contenu de la réforme (l'impact du rapport Villain, auparavant perçu par tous comme très important, est alors complètement annulé) avec la présentation du Plan PME de novembre 1995 et l'adoption en Conseil des ministres du projet de loi gouvernemental.

Enfin, nous avons analysé les tendances au déroulement chaotique des débats au Parlement, du fait du discours général sur la grande distribution et, de façon liée, de la multiplication des amendements à l'initiative des parlementaires ou des lobbies, et des possibilités imprévisibles de compromis, d'échange ouvertes par leurs croisements ; nous avons aussi bien insisté sur la contrainte organisationnelle de faible disponibilité en temps des parlementaires qui induit une connaissance superficielle du sujet et contribue à la multiplication d'amendements particuliers et techniquement (juridiquement) défectueux.

¹¹¹ par cette précision incise, nous entendons montrer la différence de positionnement par rapport aux précédents chapitres où les principaux points de la demande pouvaient encore être fluctuants, en cours de stabilisation (nous revenons sur cette différence de positionnement dans le chapitre de synthèse).

1b) Un « rapport global-sectoriel » quelque peu discuté, et non monolithique, à l'intérieur du « courant d'opinion » de Kingdon :

Dans l'étude du courant d'opinion, nous avons suivi la remise en cause du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, qui s'est retrouvée dans les discours publics placée en situation de "bouc émissaire" responsable des problèmes dominants de l'agenda politique (courants à la fois des problèmes et politique). En ce sens, le modèle de Jobert et Müller paraît articulable avec le modèle de Kingdon, qu'alors il précise.

Mais plus précisément, à l'encontre d'une vision trop monolithique du rapport global-sectoriel et du courant d'opinion générale¹¹², nous avons montré la coexistence de discours différents sur le rapport global-sectoriel concernant la grande distribution : nous avons ainsi relevé l'opposition nette entre le discours du grand commerce et celui des autres principaux lobbies économiques ; nous avons également indiqué que les organisations de consommateurs et que l'administration ne partageaient pas nécessairement le rapport global-sectoriel présent dans le discours du député Charié et des lobbies économiques autres que la grande distribution.

1c) Une saisie plus fine que chez Kingdon du processus de décision publique, grâce à notre étude de l'activité discursive :

Mobilisant les éléments issus de notre étude de la mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD¹¹³, nous avons saisi le processus de décision publique de façon plus fine que le modèle, « superficiel » dans son approche, de Kingdon. En particulier :

- nous avons identifié dans les discours publics, visibles, les modes de persuasion et de pression ;
- nous avons insisté sur l'ambiguïté, le dosage « rationnel »/intéressé des différents discours tenus ;
- nous avons retrouvé, en la reliant à l'absence d'évaluation publique systématique, l'absence de possibilité de démonstration contraignante dans les discours publics sur des objets globaux de discussion, par exemple sur la contribution de la grande distribution à l'emploi ;

¹¹² nous revenons dans le chapitre de synthèse sur ce point qui est particulièrement critique pour le modèle de Kingdon, et qui conduit à nuancer l'articulation entre les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller.

¹¹³ dans le chapitre de synthèse, nous reviendrons très précisément sur l'articulation entre la conceptualisation de l'activité discursive et les modèles de processus de décision.

- nous avons mis en évidence la construction par les acteurs politiques, par leurs discours publics, du discours général public sur la grande distribution ;
- nous avons montré précisément, analytiquement, comment le discours général encourageait ou décourageait (incitant à la non-prise de parole) tel ensemble d'acteurs à entretenir le courant de discours dominant ;
- nous avons montré comment - d'après notre cas - l'expérience sensible immédiate, conjuguée à la méconnaissance de tous les aspects - notamment techniques - du sujet, orientait l'opinion générale dominante vers l'option d'un accroissement de la réglementation ;
- au stade parlementaire, nous avons relevé l'affinité entre d'une part l'"ignorance" - notamment technique - de la plupart des parlementaires et d'autre part le caractère anarchique, chaotique du processus : les parlementaires multiplient les amendements, où ils sont enclins à retranscrire littéralement toutes les préoccupations économiques dans le texte de loi, en ignorant les textes existants et les effets pervers des possibles interprétations de leurs propositions de texte, dont la qualité technique est donc faible ;
- avec le même résultat pour le processus, nous avons montré l'affinité de fait entre le pouvoir d'influence « rationnel », déjà vu, de l'expérience sensible immédiate et la logique « politique » (référence ici au « courant politique ») qui tend surtout à pallier les aspects manifestes des problèmes¹¹⁴.

Id) Quelques éléments allant dans le sens d'un déroulement un peu moins chaotique de la phase parlementaire du processus de décision :

Tout en identifiant le caractère globalement anarchique, chaotique des débats parlementaires, nous avons relevé quelques éléments qui contribuent à en atténuer l'instabilité.

Citons : le rôle stabilisant du Gouvernement qui, par son poids politique, peut désinciter (par exemple, par pression sur le député Charié) à la multiplication de dépôts ou de votes d'amendements particuliers ; les possibilités de neutralisation entre elles des interventions croisées des différents lobbies ; le rôle stabilisant de la Commission des Lois du Parlement, qui intervient dans le sens d'une maîtrise de la multiplication de dépôts

¹¹⁴ nous reviendrons plus en détail sur cette affinité dans le chapitre de synthèse, en faisant référence à l'explicitation de la « logique du politique » par : Dumez, H., Jeunemaître, A., *Diriger l'économie. L'Etat et les prix en France 1936-1986*, Ed. L'Harmattan, coll. Logiques Economiques, 1989, chapitre 6.

d'amendements de parlementaires (les amendements sont contrés, ou rectifiés sur le fond).

Le caractère stabilisateur de certains de ces éléments peut d'ailleurs parfois sembler paradoxal, car ils peuvent avoir eu l'effet inverse à un autre moment du processus (effacement complet du rapport Villain par le Gouvernement plutôt mû par une logique politique), ou parce que cet effet stabilisateur est imprévisible et aurait pu être inverse (c'est le cas pour les interventions des lobbies).

1e) L'administration de contrôle, un entrepreneur politique central et permanent ignoré par Kingdon :

Enfin, complètement à l'écart du modèle de Kingdon¹¹⁵, nous avons montré la place et le rôle de l'administration de contrôle. Elle est en même temps praticienne et élaboratrice d'une doctrine pratico-théorique autonome, dont l'origine est compréhensible par des effets de situation (formation, compétence, activité, expérience), qui ignore les enseignements de l'économie moderne et tend à créer un droit spécifique ignorant les règles générales du droit.

Pour atteindre son objectif - qui à la fois fait sens et est intéressé - de maintien de sa capacité d'arbitrage des relations économiques sur le fondement d'un texte non ou peu changé, la DGCCRF peut appuyer sa stratégie discursive de persuasion sur des ressources rationnelles (absence de possibilité de démonstration contraignante sur l'application de la loi et son impact, discours plus susceptible de recueillir l'adhésion quasi-spontanée).

Elle bénéficie également avec permanence de ressources de type institutionnel : elle peut jouer, éventuellement par pression, sur un réseau de hauts fonctionnaires ; comme un interprète-applicateur de la loi, elle est un interlocuteur privilégié des organisations professionnelles (dont l'ANIA et la CGPME, avec lesquels les contacts ont un impact décisif) ; elle est très présente auprès des pouvoirs publics ; *in fine*, son poids institutionnel joue, en sa faveur dans le sens d'une modération des demandes de réforme, dans la représentation qu'ont les acteurs des conditions du processus général de décision.

¹¹⁵ nous reviendrons dans le chapitre de synthèse sur cette limite du modèle de Kingdon.

2) La relativisation, dans le processus, de l'activité discursive, persévérante, du GIBCD:

A l'intérieur du processus général de décision, une première forme de relativisation de la place et de l'action du GIBCD consiste précisément à montrer les éventuels décalages entre sa représentation de ce processus général et celui-ci, objectif.

De fait, les deux décalages importants de représentation du GIBCD consistent en : sa non-prise de conscience sur le moment de l'influence qu'exerçait DGCCRF sur la CGPME, et qui contribue à la prise de position de celle-ci ; sa sous-estimation du poids du ministère des PME dans la réforme, alors qu'une action aurait été possible entre mai-juin et novembre 1995. Au passage, ces décalages contribuent au caractère émergent de la stratégie du GIBCD lors de sa prise de conscience de ces décalages.

Par ailleurs, le discours général de libéralisation du droit du GIBCD est dépassé par :

- le discours dominant qui induit une recette de type réglementariste de résolution du problème ;
- le courant politique, avec sa logique politique ;
- les interventions de la DGCCRF, notamment auprès de l'ANIA et la CGPME ;
- les prises de position et les interventions des lobbies concurrents demandant un accroissement de la réglementation, qui annulent l'impact du rapport Villain. En particulier, les plus défavorables au GIBCD sont celles : de l'ANIA, dont le point de vue est perçu des deux côtés comme irréconciliable et qui a passé un accord avec la DGCCRF ; de la CGPME, dont la prise de position officielle, influencée par la DGCCRF mais aussi très marquée par le caractère "autocratique" (concours de circonstances défavorable au GIBCD) de son Président par ailleurs proche de M.Chirac (autre concours de circonstances), annule subitement l'impact des travaux de la Commission Juridique et Fiscale travaillée par le GIBCD ;
- la contrainte organisationnelle de faible disponibilité en temps des députés qui contraint le GIBCD, alors que la libéralisation complète du refus de vente, cruciale pour lui, n'est pas acquise, à renoncer à prendre la parole, vis-à-vis de l'ensemble des parlementaires, sur ses autres demandes ;
- la concurrence entre les différents discours des entrepreneurs politiques pour obtenir l'attention de la presse (ce sont les discours portant sur des objets plus spectaculaires que le sujet technique du refus de vente qui suscitent l'intérêt des journalistes).

Sur la question du refus de vente, l'objectif du GIBCD est atteint, mais après bien des "dépassements" - à l'impact provisoire, donc - et la question se pose alors de savoir quelle part de ce résultat est attribuable à son action spécifique.

Le changement de rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, qui dépasse la capacité de construction discursive du seul GIBCD, contribue à rendre plus persuasive l'idée d'un rééquilibrage entre industriels et distributeurs, par un traitement similaire du refus de vente et du refus d'achat qui est lui traditionnellement reconnu.

De plus, le GIBCD bénéficie dans son action auprès de la commission mixte paritaire et du CNPF d'un concours de circonstances favorable, à travers la mise à sa disposition *au bon moment* du Comité Directeur de la CGPME du 15 mai 1996, à travers l'appel *au bon moment* du contact à Bercy qui modifie la perception qu'a le GIBCD de la suite du processus de décision et enfin à travers l'adoption en commission mixte paritaire du principe d'une commission de 8% sur les carburants, principe sur lequel le Gouvernement lors des deux lectures suivantes concentre son action, délaissant le sujet du refus de vente dont la libéralisation complète - au titre IV - est confirmée et définitivement adoptée.

Pour autant, la place et l'action du GIBCD sont indispensables à cet aboutissement car il est le lobby qui demande le plus vigoureusement et avec le plus de constance au cours du processus la suppression de l'article 36.2, ce qui permet de porter la question du refus de vente jusqu'en commission mixte paritaire - sans quoi, même si MM.de Roux et Philibert n'interviennent pas uniquement sous l'impulsion du GIBCD, il est probable que les deux chambres auraient auparavant arrêté le processus sur ce point, avec comme aboutissement le texte gouvernemental poussé par la CGPME. De plus, on peut considérer comme probable que le contact du GIBCD à Bercy se manifeste sur initiative du cabinet de M.Galland, et ce contact est en fait un impact lointain des relations du GIBCD avec le cabinet de M.Galland. De même, si le GIBCD dispose, certes au bon moment, du compte rendu du Comité Directeur de la CGPME, c'est grâce à son réseau d'adhérents FIEE à la CGPME. Enfin, c'est le GIBCD qui à son tour modifie la représentation qu'a M.Mercier pour le CNPF de la suite du processus de décision, et par là persuade ce dernier de mobiliser le CNPF.

L'estimation du rôle spécifique du GIBCD dans la libéralisation complète du refus de vente au titre IV doit donc être nuancée : ce sont son réseau organisationnel, permanent, et sa persévérance discursive qui le mettent en mesure de bénéficier d'un concours de circonstances, d'une coïncidence favorable - nous revenons sur cette question dans le chapitre de synthèse.

QUATRIEME PARTIE :

**LES ENSEIGNEMENTS DE L'ETUDE DE CAS
ET CERTAINES SUITES ENVISAGEABLES**

CHAPITRE 8 :
SYNTHESE :
UN MODELE DE TENSION ENTRE
L'ACTION DISCURSIVE D'UN ENTREPRENEUR POLITIQUE
ET LE PROCESSUS DE DECISION D'UNE POLITIQUE PUBLIQUE

Ce chapitre de synthèse a pour objet de mettre en relief et d'exploiter l'apport du travail déjà réalisé dans notre étude de cas.

Nous avons étudié et relativisé l'activité du GIBCD en croisant deux approches, la première étant centrée sur son action en temps réel, la seconde nous mettant dans la perspective et la dynamique d'ensemble du processus général de décision. Ainsi renseignés, nous tentons maintenant d'apporter une réponse à notre question de recherche : « Dans quelle mesure et comment la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus de décision publique qui aboutit à un texte de loi? ». Cette réponse se veut la plus complète possible, elle entend restituer et souligner l'existence d'une tension fondamentale entre d'un côté le volontarisme de l'activité entrepreneuriale et de l'autre les conditions et la dynamique d'ensemble du processus de décision.

En même temps, notre étude de terrain a « mobilisé » à certains passages certaines théories et les a ainsi mises à l'épreuve. Nous effectuons maintenant, sur cette base, un travail de reconstruction conceptuelle.

Sur le fondement de l'étude de terrain, suivant notre mouvement de remontée conceptuelle, et en réponse à la question de recherche, nous proposons donc « un modèle de tension entre l'action discursive d'un entrepreneur politique et le processus de décision d'une politique publique ».

Ce modèle est relatif à l'action *d'un* entrepreneur politique (plutôt que *des* entrepreneurs *en général*) dans-et-sur¹ le processus de décision d'une politique publique. En effet, l'acteur que nous étudions particulièrement est « typé » et son activité ne saurait couvrir toutes les actions possibles de tous les entrepreneurs politiques².

¹ par cette double préposition, nous voulons indiquer la tension entre l'activité entrepreneuriale et le processus général de décision.

² pour la qualification qui suit, comme « minoritaire consistant », de notre entrepreneur politique, nous nous inspirons des termes employés par : Faucheux, C., Moscovici, S., *Psychologie sociale, théorique et expérimentale. Recueil de textes choisis et présentés*, La Haye, 1971.

Nous avons affaire à un entrepreneur politique qui est un lobby constitué d'organisations professionnelles, qui n'est pas un interlocuteur institutionnel public obligé : ceci rend particulièrement intéressante l'étude des conditions d'« accroche » de son discours avec ses auditoires. De plus, notre entrepreneur politique est « minoritaire » : il est le premier, et à la fin le seul, à tenir un discours qui remette fondamentalement en cause le discours réglementaire et le texte de l'ordonnance existants. Enfin, notre entrepreneur est « consistant » : il a une représentation constante du problème et de la solution souhaitable, il tient de façon argumentée et avec persévérance un discours principalement persuasif.

Ces caractéristiques de notre entrepreneur politique, si elles ne sont pas universelles, sont particulièrement intéressantes pour tester l'influence d'une stratégie discursive qui se veut porteuse et constructrice de sens et ne peut être principalement que persuasive, vues les conditions de sa mise en oeuvre.

Afin de nous préparer à la démonstration de la dialectique de notre modèle, nous commençons par la présentation d'éléments de conceptualisation qui sont en quelque sorte les composants du modèle, qui constituent des éléments non-articulés de réponse à notre question de recherche : d'une part, des éléments analytiques définissant l'activité discursive elle-même ; d'autre part, des notions plus structurelles, telles que l'absence de possibilité de démonstration contraignante ou l'existence de différents registres d'ignorance.

Ces éléments de conceptualisation étant bien identifiés, nous les mobilisons dans le développement de la dialectique qui anime notre modèle de tension entre une action entrepreneuriale et le processus général de décision d'une politique publique.

Enfin, de manière complémentaire et sur le fondement des conceptualisations précédentes de l'action de l'entrepreneur politique dans-et-sur le processus, nous proposons une vision, originale - à des degrés plus ou moins élevés - par rapport aux modèles de Kingdon et de Jobert et Müller, du processus général d'une décision publique.

I> L'APPAREILLAGE ANALYTIQUE DU MODELE :

Certains éléments de conceptualisation existants validés par - ou originaux émergeant de - notre terrain ont besoin d'être clairement présentés avant d'être mis en action dans la dialectique du modèle et de notre réponse à notre question de recherche. Il s'agit d'une part d'éléments analytiques permettant de saisir l'activité discursive en tant que telle : les conditions de prise de parole, les conditions d'adoption de tel ou tel mode discursif, les différents objets d'influence discursive, les différentes formes de relations discursives ; il s'agit d'autre part de notions plus structurelles sur le « contenu » des discours, l'absence de possibilité de démonstration contraignante, l'existence de différents registres d'ignorance, qui encadrent l'activité discursive de l'entrepreneur politique.

Lors de cette présentation didactique, nous n'entrons pas dans toutes les significations et tous les développements possibles de ces outils de conceptualisation, ceci étant réservé à l'explicitation de la dialectique de notre modèle.

A) Les éléments analytiques de saisie de l'activité discursive :

A1) Les conditions de la prise de parole par l'entrepreneur politique :

Notre étude de cas valide les conditions cumulatives énoncées par Bourgeois et Nizet³ pour expliquer les choix de prise de parole, à différents moments du processus, à l'adresse de différents auditoires-cibles :

- l'entrepreneur politique dépend de l'auditoire-cible envisagé, pour que puisse être *in fine* adopté son projet de texte de loi.
- il existe entre l'entrepreneur politique et l'auditoire envisagé une différence ou un risque de différence entre ce que chacun décide de tenir (ou ne pas tenir⁴) comme discours.
- l'enjeu de la prise de parole est important pour l'entrepreneur politique et justifie le coût en temps et en énergie d'une intervention discursive auprès de l'auditoire envisagé.
- l'entrepreneur politique dispose d'une certaine capacité d'influence sur l'auditoire envisagé, sinon il n'envisage pas d'engager une relation qui ne serait pas rentable.

³ Bourgeois, E., Nizet, J., *Pression et légitimation*, chapitre 1 (« Le pouvoir et les conditions de son exercice »), pp.23-27 (énoncé des conditions de « prise de parole, loyalisme et non-implication »).

⁴ une forme de divergence de discours entre l'entrepreneur politique et l'auditoire-cible se retrouve dans la situation où la cible n'entend pas prendre la parole à un moment du processus alors que l'entrepreneur souhaite une prise de parole, naturellement favorable, de cet auditoire potentiel.

Comme le soulignent Bourgeois et Nizet⁵ et comme cela ressort également bien de notre étude de terrain, ces conditions ne sont pas posées « objectivement » : c'est la représentation qu'a l'entrepreneur politique de ces conditions qui détermine son choix d'intervenir, de prendre la parole ou non auprès de tel auditoire impliqué dans le processus général de décision, cette implication pouvant être stimulée à un moment par l'entrepreneur politique ou préexister à l'initiative de ce dernier.

Ces conditions de prise de parole se couplent bien avec ce que nous avons appelé les « sous-processus de décision » « découpés » par l'entrepreneur politique, et que celui-ci envisage de « travailler ». Cette attention aux sous-processus de décision traduit bien le fait que notre modèle intègre pleinement - par rapport à Bourgeois et Nizet⁶ - la question du processus de décision.

A2) Le choix d'un mode discursif de persuasion, de pression ou hybride :

En préalable, rappelons que nous avons préféré le terme « persuasion » à celui de « légitimation » de Bourgeois et Nizet. En effet, le terme « persuasion » est plus large pour englober la diversité des arguments échangés, même techniques, échangés, tandis que le terme « légitimation » semble surtout et seulement renvoyer à des justifications par des normes sociales (ce qui est couvert par la persuasion). De plus, la perception du processus de décision comme possible objet d'influence⁷ conforte cette préférence du terme « persuasion », qui est suffisamment large pour rendre compte de cette situation. Le terme « légitimation » peut certes être intéressant sur ce type d'objet, mais surtout s'il s'agit de justifier le processus de décision (ce qui est aussi couvert par la persuasion).

Ceci étant posé, dans le cadre de la « prise de parole », notre étude de terrain valide, en les affinant, les conditions énoncées par Bourgeois et Nizet⁸ d'adoption d'un mode de discours persuasif, de pression ou hybride.

⁵ Bourgeois, E., Nizet, J., *op.cité*, chapitre 4 (« Les représentations de l'acteurs et ses choix »), pp.76-79 (« les représentations de l'acteur qui exerce le pouvoir »).

⁶ dans le cadre de leur théorie générale sur la pression et la légitimation, Bourgeois et Nizet articulent sous des aspects volontairement limités et de façon moins élaborée (chapitre 6 : « Les processus de prise de décision ») leur théorie avec la problématique des processus de décision.

⁷ nous abordons ce point de suite, en A3).

⁸ Bourgeois, E., Nizet, J., *op.cité*, chapitre 2 (« Les stratégies de pression et de légitimation ») : pp.52-54 (« Les conditions des stratégies de pression et de légitimation »), et chapitre 4 (« Les représentations de l'acteur et ses choix »).

Plus les conditions d'exercice du pouvoir (en particulier l'écart entre les discours, l'importance de l'enjeu, la capacité d'influence) sont perçues comme réalisées, plus l'entrepreneur politique s'approche d'une stratégie de pression, plus il s'écarte d'une stratégie de persuasion ou davantage encore de la non-prise de parole (comportement minimaliste). Inversement, moins les conditions d'exercice du pouvoir sont perçues comme réalisées, plus l'entrepreneur politique s'approche de la non-prise de parole ou de la stratégie de persuasion, et plus il s'écarte d'une stratégie de pression.

Dans notre cas, nous avons affaire à un entrepreneur politique « minoritaire consistant » qui a principalement recours à la voie persuasive. En effet, notre entrepreneur politique perçoit comme différents les discours des auditoires-cibles potentiels ; mais aussi, il ne les perçoit généralement pas comme manifestement et donc *a priori* irréconciliables au regard d'une éventuelle tentative de persuasion, qui va dès lors essayer de « travailler » les fondements du discours de l'autre. De plus, notre entrepreneur politique n'a presque jamais recours à la pression parce qu'il y a généralement absence perçue de dépendance (suffisante) à son égard de la plupart de ses interlocuteurs.

Dans le sens d'une nuance à apporter à la dichotomie persuasion-pression, nous partageons l'idée générale de Bourgeois et Nizet selon laquelle l'existence d'un dosage entre persuasion et de pression dans un discours est fonction des conditions de la relation, qui sont perçues comme intermédiaires et conduisent ainsi à un mode hybride de discours. Notre cas permet de préciser la nature et le fonctionnement de ces dosages : dans le cadre d'une pression persuasive ou d'une persuasion avec pression⁹, le mode dominant est dû aux conditions globales de la relation¹⁰, tandis que le mode adjoint est dû à et joue sur des conditions spécifiques, sur des aspects partiels de la relation¹¹.

Par ailleurs, nous sommes un peu moins catégoriques que Bourgeois et Nizet qui tendent à présenter la « légitimité » seulement comme constitutive de « la dualité des fondements et des mécanismes *du pouvoir* »¹². Notre étude de cas, avec la mise en évidence

⁹ nous renvoyons respectivement au cas de la pression persuasive en février 1995 des fédérations adhérent au GIBCD sur la CGPME pour une nouvelle rédaction du texte sur le refus de vente, et au cas de la persuasion avec pression dans la lettre de février 1996 à M. Juppé, Premier Ministre.

¹⁰ respectivement, dans nos exemples, impossibilité de réconcilier globalement deux discours, insuffisance globale de moyens de pression.

¹¹ respectivement, dans nos exemples, la persuasion est due à et porte sur des parties du discours sur lesquelles une persuasion semble possible, la pression est due à et invoque des éléments allant dans le sens - non dominant toutefois - d'une position de force de l'acteur.

¹² Bourgeois, E., Nizet, J., *op.cité*, chapitre 2 (« Les stratégies de pression et de légitimation »), p.46 (je souligne). C'est peut-être cette optique de « pouvoir » qui amène Bourgeois et Nizet à employer le terme « légitimation ».

d'expériences différentes entre elles des acteurs (pensons à l'opposition entre l'expérience de gestion et l'expérience de contrôle), nous amène à considérer la persuasion non seulement comme un exercice purement stratégique de pouvoir mais aussi comme un moyen de défense « rationnelle » d'une conviction, d'une identité. L'ambiguïté des lieux d'incertitude¹³, comme lieux d'argumentations tenables à des fins stratégiques et comme lieux où s'expriment les différences de points de vue, va dans le sens de notre attachement à montrer la possible coexistence entre calcul stratégique et conviction dans l'activité ainsi ambiguë de persuasion. Cette ambiguïté peut d'ailleurs aussi traverser la notion de « pouvoir », qui peut ne pas être seulement matériel mais de sens (« avoir raison »).

Enfin, par rapport à Bourgeois et Nizet, nous apportons des précisions sur le recours à la persuasion ou à la pression dans leur rapport au processus de décision.

L'entrepreneur politique choisit entre persuasion et pression en fonction notamment du temps disponible avant l'aboutissement du sous-processus de décision « travaillé » : si le temps disponible est faible, l'entrepreneur peut estimer qu'il n'aura pas le temps suffisant pour persuader l'auditoire-cible, et il peut être tenté, s'il en a les moyens, de plutôt recourir à la pression¹⁴.

Par ailleurs, nous montrons l'existence de situations de dépendance passagères au cours du processus de décision¹⁵.

A3) Les différents objets d'influence discursive :

Pour combler la différence de discours avec l'auditoire-cible, le travail d'influence de l'entrepreneur politique peut porter sur les représentations sous-jacentes au discours que l'autre entend (ou non) tenir, ou directement sur ce discours lui-même. Ce travail d'influence sur différents objets est toujours au service de l'objectif ultime de l'entrepreneur, le vote d'un texte formulé d'une certaine manière : le passage par le « travail » des représentations sur le fond, même s'il est le plus évident dans une optique

¹³ nous revenons sur ce point plus bas, en B1).

¹⁴ nous faisons une fois de plus référence au cas de la pression persuasive exercée en février 1996 sur M.Rebuffel, Président de la CGPME : le recours à la pression vient certes de ce qu'elles estiment difficile de convaincre M.Rebuffel sur le fond, mais aussi de l'urgence de la situation qui conduit à exercer une certaine pression.

¹⁵ nous renvoyons au cas où le GIBCD et l'ANIA deviennent dépendants l'un de l'autre pour l'écriture en octobre 1995 de la prise de position du Groupement des Fédérations Industrielles (GFI).

de persuasion et de fait le plus répandu dans notre cas, n'est qu'un des moyens possibles pour atteindre l'objectif.

1) Le « travail » d'influence sur la représentation qu'a l'auditoire du fond du sujet discuté :

Les représentations sur le fond peuvent être influencées par un « travail » persuasif dans leurs dimensions cognitive (en ce qu'elles portent sur ce qui existe) et normative (en ce qu'elles portent sur ce qui doit exister et ce qu'il faut faire), l'entrepreneur politique cherchant alors à influencer le discours de son auditoire sur le constat et sur le souhaitable.

Se conjuguant à cette première distinction, les représentations sur le fond « travaillées » par l'entrepreneur politique peuvent porter sur des objets appartenant à un champ très général (la dimension globale, économique et sociale du sujet débattu) ou plus restreint, plus technique (impact micro-économique des lois et politiques existantes, impact de l'orientation de changement proposée, interprétation à venir de tel terme du texte de loi proposé). Les deux types d'objets peuvent être travaillés auprès d'un même auditoire, mais l'accord sur l'un des types d'objets (souvent ce qui est général) ne va pas nécessairement de pair avec un accord sur l'autre type d'objet (technique).

2) Le « travail » d'influence sur la représentation qu'a l'auditoire du processus général de décision :

L'entrepreneur politique peut aussi « travailler » par la voie persuasive la représentation qu'a l'auditoire du processus de décision, cette représentation incitant ou non l'auditoire à prendre la parole ou à accorder du crédit au discours de l'entrepreneur politique¹⁶.

3) La fabrication de discours communs de surface :

L'entrepreneur peut aussi essayer d'obtenir d'un autre acteur un discours commun de surface, sans travailler la représentation de l'interlocuteur sur le fond du sujet.

¹⁶nous revenons sur ce point plus bas, en B1) et en II>.

Le « travail » ne cherche plus l'adéquation de la représentation de l'autre sur le sujet discuté à son propre discours à soi, pour alors faire tenir à l'autre, persuadé, le même discours que soi : il vise directement le discours qui sera tenu à des tiers, et la logique du « travail » est ouvertement et exclusivement stratégique. Ce « travail » est de pression (dosée dans notre cas) lorsqu'il y a différence entre les discours de surface : le caractère purement stratégique de l'intervention apparaît alors avec force. Notre cas, à partir d'un exemple¹⁷, suggère qu'il pourrait également s'agir d'un travail de persuasion en cas de compatibilité perçue entre les discours de surface (la persuasion porte alors aussi sur la représentation du processus, afin de montrer l'intérêt d'une alliance des discours).

A4) Les différentes formes de relations :

Nous avons distingué différentes formes de relations et leurs conditions d'existence, ce qui constitue un apport original par rapport à Bourgeois et Nizet, qui ne se préoccupent pas de l'entrée en interaction, ni de son développement¹⁸.

Ces différents types de relations sont : la relation sans échange, l'interaction simple (d'accord ou de critique frontale) et l'interaction critique approfondie.

Dans la relation sans échange, il y a tenue par l'entrepreneur d'un discours à l'adresse d'un auditoire, mais celui-ci ne répond pas et il n'y a donc pas d'échange.

Dans l'interaction simple, il y a échange, mais non prolongé, entre l'entrepreneur et l'auditoire : dans l'interaction simple d'accord, la non-prolongation vient de la rapidité avec laquelle l'accord des discours est confirmé ou émerge ; dans l'interaction simple de critique frontale, la non-prolongation vient de la rapidité avec laquelle la divergence irréconciliable de discours est confirmée - comme dans notre cas - ou - nous extrapolons légèrement - émerge.

Le stade le plus élaboré d'interaction est celui d'interaction critique approfondie, où il y a échange discursif répété entre l'entrepreneur et l'auditoire. Comme notre entrepreneur politique agit principalement par la voie persuasive, nous nous sommes principalement intéressés aux interactions critiques approfondies sur un mode persuasif : dans celles-ci, il y a échange répété et continu d'arguments avec l'auditoire-interlocuteur sur le sujet qui est discuté sur le fond, il y a couplage réel et poursuivi dans le temps, jusqu'à ce que

¹⁷ celui de l'accord envisagé un moment entre le GIBCD, la Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD) et l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP).

¹⁸ à ce sujet, le mode (persuasion, pression ou hybride) caractérisant les différentes formes de relations est compréhensible à partir des conditions déjà énoncées, mais ce qui compte maintenant est la combinaison des perceptions par les deux interlocuteurs des conditions de la relation.

reviennent les mêmes arguments de part et d'autre (l'échange est saturé) ou que les arguments d'opposition s'effacent (après échange répété).

Les conditions de ces formes de relations font intervenir les représentations qu'ont les interlocuteurs des conditions de la relation. Signalons au passage que ces conditions, telles que nous allons les énoncer à partir de notre étude de terrain, sont valables pour les situations où l'entrepreneur politique n'est pas un interlocuteur institutionnellement obligé.

L'établissement d'une interaction, d'un échange entre l'entrepreneur politique et l'auditoire-cible suppose :

- un intérêt, rationnel et/ou stratégique, de la part de celui-ci à entrer en interaction.
- une disponibilité en temps de l'auditoire pour cette interaction (cette disponibilité pour cette interaction est pour partie liée à la condition précédente, puisqu'il y a nécessairement hiérarchisation par l'auditoire dans l'allocation de son temps).

Le développement d'une interaction critique approfondie sur un mode persuasif suppose, cumulativement, les conditions suivantes perçues par les interlocuteurs dès le début ou au cours de l'interaction :

- un équilibre des forces entre les interlocuteurs, qui se traduit par l'impossibilité pour les deux côtés de satisfaire leurs intérêts respectifs par la pression ;
- une divergence sensible des représentations de fond sur l'objet discuté mais en même temps l'absence des deux côtés de perception d'une irréconciliabilité des représentations sur les points discutés, l'absence de perception d'une opposition manifeste ;
- une disponibilité particulière en temps de chacun, de l'entrepreneur politique et de l'auditoire, avant que le sous-processus de décision n'aboutisse, nécessaire pour la pratique de l'échange oral et écrit ;
- un effectif limité de l'auditoire, faute de quoi un véritable échange est difficilement praticable ;
- un intérêt¹⁹ perçu comme élevé par les interlocuteurs, et qui joue à l'« entrée » ou apparaît au cours de l'échange et qui désincite à sortir de l'échange.

¹⁹ cet intérêt est de type stratégique, mais il peut aussi avoir une composante "rationnelle pure", "intellectuelle", qu'il s'agisse de l'espoir et de la volonté de la part de chaque interlocuteur, peut-être croissants au cours de l'interaction, de montrer la supériorité de sa représentation ou qu'il s'agisse, moins frontalement, de la persistance d'un doute critique, à la recherche de la "bonne solution", sur le discours de l'autre.

Les interactions critiques approfondies sur des modes autres que persuasifs²⁰ requièrent d'après notre cas des conditions similaires à celles nécessaires au développement d'une interaction persuasive de même forme. Ainsi, les interactions critiques approfondies non-persuasives supposent : une différence de discours sensible mais perçue comme réductible de façon satisfaisante ; un effectif limité de l'auditoire ; une disponibilité en temps ; un intérêt perçu comme élevé par les interlocuteurs et non atteignable par la pression unilatérale (condition d'équilibre des forces)²¹.

Pour conclure sur les interactions critiques approfondies, principalement persuasives, elles sont particulièrement intéressantes dans la mesure où elles sont l'occasion d'un croisement réel entre les représentations sur le fond, où le contenu des échanges d'argumentations peut être étudié et conceptualisé, ce qui complète le modèle de Bourgeois et Nizet qui n'étudie pas vraiment le contenu des interactions. Ce contenu échangé est caractérisé par quelques éléments structurels, que nous abordons maintenant.

B) Des notions plus structurelles sur les contenus de discours :

La délibération sur la politique publique à suivre et la rédaction de texte à adopter possède deux caractéristiques intrinsèques, pour partie liées entre elles : l'absence de possibilité de démonstration contraignante sur le sujet discuté ; l'ignorance qui suivant deux registres (« objectif » ou « subjectif ») caractérise chaque discours et chaque représentation, sur le fond du sujet discuté, des différents intervenants dans le processus.

BI) L'absence de possibilité de démonstration contraignante :

L'idée d'absence de possibilité de démonstration contraignante, présente dans les travaux de Perelman²² et Barthes sur l'argumentation et la rhétorique, apparaît bien dans notre étude du terrain. Pour les discours de constat, ainsi discutables, cette absence de possibilité de démonstration contraignante tient :

²⁰ nous en avons vu un cas avec l'interaction entre le GIBCD et l'ANIA dans la rédaction de la prise de position du GFI auprès de M. Juppé, Premier Ministre, en octobre 1995.

²¹ la pression unilatérale conduirait à l'imposition d'un texte et non à une interaction approfondie. Les modes sont en fait de pressions réciproques, éventuellement dosées de persuasion.

²² nous rappelons que l'expression « non contraignant » fait partie d'une proposition dans le même sens de Perelman relative à l'argumentation, en introduction générale de son traité : nous renvoyons à notre chapitre 1.

- d'une part, à l'absence d'évaluation systématique, avec des constructions statistiques de tendances fines, et publique de la politique (au sens de *policy*) et du texte de loi en vigueur : cette absence met l'ensemble des interlocuteurs dans une situation d'ignorance généralisée des grandes tendances, et favorise l'argumentation par des cas dispersés et contraires entre eux ;

- et d'autre part, même si certaines tendances statistiques sont connues, qui permettent la tenue d'un discours plus général, à l'impossibilité pour chaque discours, sur un sujet complexe, multi-factoriel, qui prend des formes concrètes différenciées, de tenir compte de tous les facteurs (économiques, sociaux, organisationnels) intervenant dans le constat dressé²³, de tenir compte de tous les cas passés²⁴, autrement dit de tenir compte de toutes les ramifications de raisonnement, qui restent donc toujours opposables par l'interlocuteur.

Cette absence de possibilité de démonstration contraignante concerne aussi les discours du souhaitable, qui sont inévitablement discutables du fait de l'incertitude sur les comportements économiques à venir, sur l'application de la loi, sur l'interprétation de tel ou tel terme du texte de loi préconisé.

De même que chaque discours de constat retient certaines ramifications de raisonnement ou certaines généralisations et en sens inverse n'en retient pas, en ignore d'autres, chaque discours du souhaitable retient certains paris²⁵ ; par là même, il ignore d'autres paris dont il ne retient - pour les critiquer - que les possibles insuffisances, effets pervers à venir.

Une première conséquence de cette absence de possibilité de démonstration contraignante est que le discours divergent de l'autre peut être interprété en des termes plus ou moins exclusivement stratégiques.

De fait, comme le soulignent à leur manière Bourgeois et Nizet et aussi tous les travaux sur la rhétorique, l'activité discursive de chacun des acteurs du processus ne renvoie pas à une pure controverse intellectuelle, car des intérêts, ceux fondamentalement discutés et

²³ nous pouvons faire référence à la difficulté d'établissement d'un lien de causalité entre l'application de la loi et la montée en puissance de la grande distribution, qui donne lieu à des exploitations abusives de cette puissance.

²⁴ nous avons ainsi montré l'impossibilité pour une représentation d'intégrer tous les comportements passés des acteurs économiques.

²⁵ dans notre cas, nous rencontrons notamment les paris confiants - divergents et critiques entre eux - dans la liberté de gestion (GIBCD), dans la transparence (député Charié), dans l'application future du même texte de loi (DGCCRF), dans l'interprétation à venir des termes de différents projets de textes de loi.

ceux ouverts par la gestion du processus de décision, sont en jeu - et les acteurs en sont conscients.

A cela se conjugue le fait que les lieux d'incertitude dans la discussion, où une démonstration contraignante n'est pas possible (par exemple, l'application future d'un texte de loi), sont précisément des lieux de pouvoir. En effet, le discours du souhaitable que tient chacun sur ces lieux (par exemple, demande d'inscription dans un nouveau texte de la sanction des seuls abus en vertu du principe de liberté de gestion vs. engagement pour une application plus souple à l'avenir du texte de loi inchangé) lui assure - mais aussi peut-être pour des « bonnes raisons » que nous verrons - la maîtrise de cette incertitude : d'où la possibilité d'interprétation du discours de l'autre en des termes surtout stratégiques.

Une autre conséquence, dont nous développerons les implications, est que tout discours ne peut *in fine* prétendre qu'à être crédible.

B2) Les registres d'ignorance :

Notre étude du terrain met également en évidence l'existence de registres d'ignorance dans les représentations et discours des individus intervenant dans la délibération, cette existence étant pour partie liée à l'absence de possibilité de démonstration contraignante.

Le premier registre d'ignorance est celui que l'on peut qualifier d'« objectif », où l'ignorance est objectivement corrigeable²⁶.

Dans ce registre, au niveau collectif, le niveau général d'ignorance dans les discussions est élevé, et donc le niveau d'exigence de connaissance dans la délibération est objectivement bas, puisqu'il y a méconnaissance généralisée de l'impact spécifique de la politique et de la loi en vigueur, du fait de l'absence - pourtant remédiable - d'évaluation systématique publique.

Au niveau individuel de chacune des représentations et de chacun des discours, entre dans ce registre « objectif » l'ignorance comme non- ou mé-connaissance de l'objet discuté, ou comme erreur de raisonnement. Cette ignorance objectivement corrigeable caractérise les représentations fondées sur une faible connaissance du sujet et des arguments possiblement opposables, elle caractérise les discours (jusqu'au discours du

²⁶ ce registre d'ignorance est présent - mais sans insistance ni conceptualisation particulière - chez Barthes lorsqu'il parle de « logique volontairement dégradée, adaptée au niveau du public » et de « l'ignorance des auditeurs » (passages cités dans notre chapitre 1).

souhaitable qu'est une proposition de rédaction du texte de loi) marqués par une erreur objective de raisonnement.

Le second registre d'ignorance est celui que l'on peut qualifier de « subjectif », où l'ignorance est irréductible, non-objectivement corrigable. Dans ce registre, au niveau individuel de chacune des représentations, l'ignorance consiste en la non-retention de cas ou généralisations contraires à une représentation d'ensemble solidement constituée, elle consiste en la non-retention de paris incertains. Cette ignorance-ci, qui renvoie à la nécessaire incomplétude des représentations, peut se perpétuer du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante.

Pour conclure sur ces deux caractéristiques, l'absence de possibilité de démonstration contraignante et l'existence de registres d'ignorance, nous pouvons souligner qu'elles nous conduisent à fortement critiquer la théorie de l'idéologie de Boudon.

En effet, celui-ci se met dans une position pédagogique, bien artificielle au regard de notre suivi en temps réel des interactions discursives entre acteurs, de correction des idées « douteuses, fragiles ou fausses » : Boudon fait appel à une rationalité supérieure et à la « réalité extérieure », il ne dit rien des opérations concrètes de « correction » de ces idées ni des croisements effectifs entre idéologies différentes, il suppose dans le fond qu'il y a possibilité de démonstration contraignante - et notre suivi en temps réel de l'activité discursive entre les acteurs nous amène à ne pas partager cette position.

Par exemple, Boudon corrige certaines idées en ayant recours à des données statistiques supposées exister et rendre insignifiante telle expérience singulière, « dépassée » par une tendance dont la signification est fautive de précision supposée univoque. Boudon ne se préoccupe donc pas de savoir si l'information est construite, alors que c'est un point important pour nous (nous avons souligné l'absence d'évaluation systématique) ; de plus, nous avons montré l'équivocité des arguments statistiques et la non-reconnaissance par les acteurs de l'autorité des statistiques, qui ne peuvent couvrir toutes les expériences subjectives. Il n'y a pas de possibilité de démonstration contraignante *a priori* auprès des acteurs sur le terrain.

De même, notre position est différente quant au déterminisme que déjà la « réalité extérieure » devrait pouvoir imprimer au processus de décision²⁷. Nous ne faisons pas

²⁷ nous gardons pour le chapitre de conclusion notre critique, dans une perspective de plus long terme cette fois, de la proposition de Boudon selon lequel « c'est tout de même la réalité qui tranchera » (« L'art de se persuader », p.315 dans l'édition Seuil).

abstraction des faits sur le terrain, et nous avons présenté la situation de crise qui suscite la demande d'une réforme du droit de la concurrence²⁸. Seulement, ces faits, ces cas de terrain sont présents dans les discours échangés entre les acteurs *mais sans pour autant* - on l'a vu dans le détail - qu'il y ait possibilité de démonstration contraignante.

De plus, par contraste avec l'accent que nous mettons sur l'ignorance, mise en évidence dans les échanges d'argumentations dans les périodes de critique, de déstabilisation des représentations, Boudon s'intéresse pour sa part au contenu des représentations individuelles stabilisées, abstraction faite des interactions construisant ces représentations. Aussi lesdits "effets de communication" et "linguistiques" ont-ils chez Boudon un sens beaucoup plus restreint que ce que pourrait suggérer, pour la même dénomination, notre étude détaillée de la délibération.

Il reste, comme nous l'avons vu, que les effets de communication (avec l'autorité attribuée à un (des) expert(s) - mais pas à tous - dont le discours est retenu) et les effets de situation (point de vue, formation, expérience, compétence) sont mobilisables pour comprendre le contenu d'une représentation constituée à un moment, stabilisée sur une période. Et ce sont ces effets de situation - dont on peut d'ailleurs dire qu'ils renvoient à une trajectoire individuelle constituée d'interactions - qui permettent de comprendre, rationnellement et pas nécessairement seulement en termes stratégiques, le discours de chaque acteur sur les lieux où une démonstration contraignante n'est pas possible²⁹.

Avec ces dernières précisions sur le positionnement théorique de nos notions structurelles sur les contenus de discours, nous terminons la présentation analytique des composants de notre modèle : nous nous intéressons maintenant à leur entrée en jeu dans la dialectique de dépassement mutuel entre l'activité discursive de l'entrepreneur politique et le processus général de décision d'une politique publique.

²⁸ nous renvoyons au chapitre 3 pour la présentation des faits de terrain.

²⁹ pensons par exemple dans notre cas à l'impact de la différence de « culture » et d'expérience entre M.de Malatinszky, ancien Président de Calor et de Seb, et M.Babusiaux, Directeur Général de la Concurrence, sur leur conceptions respectives de la réglementation souhaitable.

II> LA TENSION ENTRE L'ACTION DE L'ENTREPRENEUR POLITIQUE ET LE PROCESSUS GENERAL DE DECISION :

Le caractère dialectique de notre modèle tient dans la tension que nous allons développer, répondant ainsi de façon articulée à notre question de recherche, entre : d'une part, l'inscription de l'activité de l'entrepreneur politique dans le processus général de décision, comme localisation dans celui-ci, comme soumission à certaines des conditions, des contraintes, des évolutions qu'il impose ; et d'autre part la tentative, au fur et à mesure du processus, de l'entrepreneur volontariste pour ne pas seulement subir ce processus mais le dépasser et l'influencer.

A) La représentation sur le processus de décision, limite et objet pour le « travail » d'influence de l'entrepreneur politique :

Comme nous l'avons déjà indiqué, dans la dialectique entre l'acteur et le processus de décision intervient la représentation que le premier se fait du second, qui ne s'impose pas objectivement immédiatement.

Ceci se traduit par le fait que l'entrepreneur politique, comme tous les acteurs, tantôt perçoit immédiatement le processus « objectif » de décision, tantôt ne perçoit pas ou perçoit avec un décalage dans le temps certains éléments (acteurs, traits...) de ce processus. Cette inadéquation entre la représentation et le processus général de décision constitue un type de dépassement de l'entrepreneur politique par le processus général de décision.

Mais également, dans le sens cette fois de l'action sur le processus de décision, l'intermédiation de la représentation entre chaque acteur et le processus général de décision trace un lieu d'intervention possible de l'entrepreneur politique, qui peut chercher à influencer la représentation qu'a un autre acteur du processus général, pour l'inciter à tenir à un moment donné de ce processus un discours favorable et influent.

Nous allons décliner ce premier point transversal au cours des paragraphes qui viennent.

B) L'absence de démonstration contraignante et la place de l'ignorance, contraintes et ressources pour l'entrepreneur politique :

L'action de l'entrepreneur politique s'inscrit dans un processus général de décision qui possède deux caractéristiques intrinsèques, que nous avons vues : l'absence de possibilité de démonstration contraignante sur le sujet discuté ; l'ignorance, objectivement corrigéable ou non, qui caractérise chaque représentation, sur le fond du sujet discuté, des différents intervenants dans le processus.

Ces deux caractéristiques peuvent jouer au détriment de l'entrepreneur politique, surtout s'il est « minoritaire consistant », dans la mesure où un travail de persuasion même solidement argumenté ne garantit pas l'adhésion de l'auditoire, dont la représentation sur le fond du sujet ne peut être objectivement corrigée : ces deux caractéristiques tendent alors à être des facteurs d'inertie.

De plus, les acteurs tenant un discours contraire à celui de l'entrepreneur politique peuvent, à des fins plus ou moins exclusivement stratégiques, puiser des arguments dans les lieux d'ignorance commune (dans notre cas, en ce qui concerne l'application et l'impact de la loi) ou irréductible, où une démonstration contraignante n'est pas possible (dans notre cas, en proposant une application plus souple du texte existant de loi, à l'encontre de la demande de changement du texte de la loi).

Enfin, l'absence de possibilité de démonstration contraignante et l'ignorance, en particulier objective (manque de connaissance, de maîtrise du sujet discuté), de l'auditoire renforcent l'influence du discours dominant qui est plus crédible, qui est plus répandu, qui constitue souvent la connaissance élémentaire des acteurs les plus ignorants, et qui est donc difficilement renversable, même en cas d'échange intensif d'argumentations (puisque'il n'y a pas de possibilité de démonstration contraignante). Ce discours dominant, certes légèrement variable au cours du temps, est d'après notre cas celui qui pose des obligations de justifications (qui, lorsqu'elles existent déjà, bénéficient d'un effet de cliquet), qui possède les ressources symboliques les plus fortes (dans notre cas, les principes de transparence, de non-discrimination) et qui est fondé sur l'expérience sensible immédiate. Ce discours dominant, lié et conjugué à l'ignorance des intervenants, fait tendre le processus vers la production d'un texte de loi qui décrit littéralement les formes concrètes d'abus visés et dont la qualité technique juridique est faible.

En sens inverse, dans le sens de l'action tendant à influencer le processus de décision, l'entrepreneur politique peut dans son argumentation viser les lieux d'ignorance dans la

représentation de son auditoire³⁰, mais les limites mentionnées précédemment demeurent. Au passage, cette argumentation sur les lieux d'ignorance peut être tenue par l'entrepreneur politique à des fins plus ou moins exclusivement stratégiques.

L'ignorance « objective » d'un auditoire, qui ne maîtrise pas ou peu l'objet discuté, peut également bénéficier à l'entrepreneur politique quand celui-ci peut se contenter, plus ou moins sciemment, de tenir « linéairement » un discours persuasif, sans avoir à entrer dans un jeu de contre-argumentations dont l'auditoire n'est pas conscient : l'adhésion au discours de l'entrepreneur en est facilitée³¹.

C) L'influence de l'entrepreneur, parmi et sur d'autres interventions d'autres acteurs du processus :

Une autre marque de l'inscription de l'entrepreneur politique dans le processus est qu'il n'est qu'un parmi les acteurs qui peuvent influencer - de leur propre initiative ou non, à un ou plusieurs moments et de façon plus ou moins importante - le processus général de décision dans un sens éventuellement divergent de celui souhaité par l'entrepreneur politique.

Précisément, ces autres acteurs intervenant au fur et à mesure, parfois à plusieurs reprises, du processus de décision sont :

- les organisations professionnelles, qui soutiennent tel ou tel discours de demande ;
- les journalistes, qui par leurs articles construisent le discours ambiant dominant ;
- les experts techniques (ici particulièrement les avocats d'affaire), qui légitiment techniquement tel ou tel discours ;
- les hauts fonctionnaires des grands corps, des cabinets ministériels et des directions générales, qui rédigent des rapports, instruisent le dossier sur le sujet discuté ou encore, dans le cas ici de l'administration de contrôle, influencent activement les autres intervenants dans le processus ;
- les hommes politiques du gouvernement, qui orientent politiquement et peut-être aussi par conviction le processus et le contenu du texte de loi ;
- les parlementaires, spécialisés (dont les rapporteurs) ou « simples », qui rédigent des rapports, préparent des propositions de loi et votent les textes au Parlement ;

³⁰ nous revenons sur ce point plus bas, en E).

³¹ dans notre cas, nous avons notamment vu l'adhésion rapide dans ces conditions du Vice-Président du CNPF au discours du GIBCD.

- enfin, certains de ces acteurs peuvent appartenir à un même « réseau », que nous définissons comme un système d'acteurs, inter-organisationnel dans notre cas, caractérisé par une solidarité intellectuelle et/ou d'intérêt, stable³² et activable au cours du processus.

D'un autre côté, celui tendant vers l'action sur le processus de décision, l'entrepreneur politique volontariste peut envisager de travailler des sous-processus de décision « découpés » comme tels par lui, avec chaque fois un impact recherché immédiat (la prise de parole de l'autre acteur dans un sens favorable) et plus global (l'influence à terme de l'aboutissement du sous-processus).

L'entrepreneur politique peut ainsi envisager d'intervenir, à différents moments du processus :

- auprès des organisations professionnelles, afin dans l'immédiat d'influencer leur discours à certains moments d'aboutissements de sous-processus, et afin à terme de construire un discours commun, utilisable comme ressource politique³³ - nous y revenons plus bas -, sur le sens à donner (discours du souhaitable, dont la forme ultime est le texte de loi) à l'aboutissement du processus de décision ;
- auprès des journalistes, afin d'influencer le contenu de leurs articles, afin d'influencer l'opinion générale, de gagner en notoriété, en crédibilité et en présence (d'autant plus que l'entrepreneur est ici « minoritaire ») pour son discours de constat et du souhaitable, sur des objets de discussion généraux (dans le sens de la construction d'un nouveau rapport global-sectoriel) et plus précis, techniques ;
- auprès des hauts fonctionnaires, afin d'influencer le contenu de leurs productions textuelles (rapports, documents de préparation de discussions interministérielles) sur le sujet ;
- auprès, plus politiquement, des ministres, afin d'influencer le niveau politique décisionnaire sur l'orientation et le contenu du projet de loi ;
- auprès des intervenants institutionnels (députés, ministères) sur des sujets de l'agenda politique connexes au sujet délibéré, afin d'obtenir l'inscription de celui-ci à l'ordre du jour gouvernemental ;
- auprès des députés et sénateurs, afin d'orienter le contenu des rapports, des propositions de loi et du vote du Parlement ;

³² cette stabilité est structurelle en ce qui concerne l'administration publique, elle est quasi-structurelle en ce qui concerne un système de relations durables comme celui entre les grandes entreprises ou fédérations et les grands cabinets d'avocats d'affaires.

³³ nous revenons sur ce point plus bas, en F).

- enfin *via* des réseaux, par l'intermédiaire d'acteurs marginaux-sécants³⁴, pour atteindre indirectement certains auditoires.

Pour conclure sur ce point, il reste à souligner³⁵ que les interventions, au fil du temps, de l'entrepreneur politique sont envisagées d'après le découpage qu'il effectue du processus général de décision, autrement dit d'après la représentation qu'il a du processus général de décision. Or, il se peut que l'entrepreneur politique ne perçoive pas ou que tardivement l'influence exercée à un moment, avec un impact plus ou moins durable, par un autre acteur, et que l'entrepreneur, ainsi dépassé par le processus, n'engage pas de relation à temps³⁶.

D) Le choix ou la contrainte de prise ou non de parole par l'entrepreneur :

L'entrepreneur politique peut, sur un point de discussion, à un moment du processus, être contraint au silence par la « donne » du processus général de décision.

A rebours d'un éventuel travail de persuasion, l'entrepreneur politique peut ne pas avoir la capacité d'influence suffisante pour combler l'écart entre les discours, pour une raison ayant trait au fond de l'objet à discuter et/ou pour une raison organisationnelle.

Comme raison ayant trait au fond de l'objet à discuter, se trouve l'irréconciliabilité des points de vue avec un autre acteur, qui conduit à une absence de relation³⁷. On peut également penser - et ce point est cumulable avec le précédent - à l'irréconciliabilité entre l'opinion répandue et le discours de l'entrepreneur, qui conduit ce dernier à ne pas prendre la parole, à s'auto-censurer sur certains thèmes³⁸.

Comme raison organisationnelle, le manque de temps dont dispose l'auditoire avant l'aboutissement du sous-processus de décision peut enlever toute capacité d'influence,

³⁴ nous avons déjà mentionné le caractère inter-organisationnel des réseaux, du moins dans notre cas. Comme marginaux-sécants, nous pouvons entre autres citer les avocats d'affaires qui sont également députés.

³⁵ nous revenons ici au point évoqué en A), de la représentation qu'a l'acteur du processus de décision.

³⁶ nous avons ainsi vu dans notre cas la prise en compte tardive et insuffisante par le GIBCD du rôle du ministère des Entreprises, du Commerce et de l'Artisanat.

³⁷ par exemple, dans notre cas, nous avons vu l'absence de relation, après constat - prévu - d'irréconciliabilité des points de vue, entre le GIBCD et l'administration de contrôle.

³⁸ nous renvoyons dans notre cas à l'auto-censure du GIBCD qui, face à l'opinion répandue dans le processus général de décision, pour rester crédible, renonce à demander la suppression du titre IV de l'ordonnance de 1986 ; nous renvoyons également à l'auto-censure du GIBCD face à la CGPME sur le thème de la transparence tarifaire.

dans la mesure où la persuasion demande un certain temps, particulièrement sur des points complexes et/ou à rebours de l'opinion spontanée³⁹.

L'entrepreneur peut en plus ne pas disposer de moyen de pression suffisant : ni pression ni persuasion ne sont alors inexercables.

Inversement, nous voyons en quoi peut résider la capacité d'influence sur le processus de décision : soit dans une différence de discours tenu comblable par un travail de persuasion sur la représentation de l'autre (sur le fond du sujet et sur le processus de décision), soit dans un rapport de forces suffisant pour exercer une pression sur le discours en tant que tel.

Il reste, comme précédemment, que cette (in)capacité d'influence est celle perçue par l'entrepreneur politique. Dans le cas de l'incapacité perçue, l'entrepreneur politique est dépassé, que sa perception soit juste ou non. Dans le cas de la capacité perçue, il existe une possibilité d'écart entre la représentation de départ et ce qui s'avère dans le déroulement de la relation : la perception de l'entrepreneur politique est alors émergente, éventuellement vers une reconnaissance par l'entrepreneur qu'il est dépassé.

E) La mise en rapport des différentes formes de relations avec notre dialectique :

Les conditions d'existence, le déroulement et le contenu des différentes formes de relations permettent de préciser, au-delà de la (non-)prise de parole à un moment sur un objet, la tension traversant l'activité discursive, à la fois dans et sur le processus de décision. Concrètement, nous pouvons nous demander dans quelle mesure les relations ou interactions non approfondies sont ou non des formes de relation dégradées, défavorables d'intervention de l'entrepreneur politique, en particulier lorsqu'il est « minoritaire consistant ».

Les relations sans échange sont des formes défavorables d'intervention de l'entrepreneur politique, dès lors que cette forme est imposée par une contrainte organisationnelle de temps (cas des relations avec les parlementaires, avec les ministres) qui empêche l'exploration détaillée du sujet sur le fond - importante pour un entrepreneur minoritaire -

³⁹ dans notre cas, nous avons relevé les raisons sur le fond du sujet (opinion générale non favorable) mais aussi et surtout organisationnelles (manque de temps de l'auditoire) qui avaient amené le GIBCD à sacrifier dans son discours aux parlementaires le thème des pratiques tarifaires discriminatoires.

, ou qu'elle est due à un manque d'intérêt, rationnel ou stratégique, de l'auditoire visé (cas des journalistes, qui s'intéressent aux objets spectaculaires, proches de l'expérience sensible). En sens inverse, ces relations simples - ce peuvent être les mêmes - ne constituent pas nécessairement des formes dégradées, dans la mesure où elles peuvent (cas des correspondances avec les ministres) capitaliser politiquement sur des adhésions antérieures au discours de l'entrepreneur politique.

Les interactions d'accord simples, fondées sur une convergence de discours perçue *a priori* ou rapidement en cours d'échange, représentent une forme favorable de l'activité de l'entrepreneur politique, puisqu'elle signifie l'atteinte rapide de l'objectif de discours commun. Elles peuvent toutefois être considérées comme moins positives pour l'entrepreneur, dans la mesure où il n'y a pas nécessairement prise de conscience par l'auditoire, adhérent mais ignorant, des contre-arguments possibles, ce qui rend cet auditoire vulnérable à la critique (l'action de l'entrepreneur est alors dépassée).

Les interactions critiques frontales, fondées sur une irréconciliabilité de discours perçue *a priori* ou rapidement lors de l'échange, sont une forme défavorable pour l'activité de l'entrepreneur politique, qui ne peut combler la différence de discours avec un autre intervenant dans le processus.

Les interactions critiques approfondies persuasives - celles sur lesquelles nous insistons, puisque tel est le mode discursif principalement employé par notre entrepreneur - sont une forme intrinsèquement « noble » de relation, dans la mesure où tous les discours possibles sont explicités ; elles sont une forme favorable pour l'entrepreneur, en particulier « minoritaire consistant », dans la mesure où il peut approfondir la discussion sur le sujet, ce qui lui laisse l'occasion de montrer toute la critique adressable au discours communément tenu et stabilisé, en en visant par l'argumentation les lieux d'ignorance ; elles sont une forme défavorable, dans la mesure inverse où l'« accrochage » avec l'auditoire, dont la divergence de représentation est sensible, fait se révéler la dimension de pari et l'absence de possibilité de démonstration contraignante dans chaque discours, y compris celui de l'entrepreneur politique.

Pour conclure sur les différentes formes de relations, il reste toujours la question de la qualité de la perception par l'entrepreneur politique des conditions de sa relation avec l'auditoire. Si cette perception n'est pas juste (ce qui est un premier type de dépassement), elle peut contribuer au caractère émergent du développement de la

relation, qui à son tour recèle des possibilités plus ou moins grandes d'influence ou de dépassement de l'entrepreneur.

F) La dialectique dans le temps entre l'entrepreneur et le processus de décision :

Enfin - c'est notre dernier point -, chaque intervention de l'entrepreneur politique tend à être dépassée dans le temps par le processus général de décision, puisqu'elle porte sur des sous-processus de décision localisés (un auditoire dans le processus général de décision) qui aboutissent à un moment donné. Cette tendance est actualisée d'autant plus souvent que l'action entrepreneuriale s'inscrit dans un processus général :

- traversé par des courants (en particulier le courant politique) tendant à dominer, ayant leur dynamique et leur logique, et susceptibles suivant leur évolution d'annuler au cours du processus général les aboutissements de sous-processus antérieurs ;
- chaotique, anarchique, avec des annulations brusques d'aboutissements antérieurs, avec des déperditions de connaissance du sujet discuté entre différents niveaux hiérarchiques, avec une terminaison du processus marquée par les débats parlementaires qui ont tendance à dériver ;
- riche en concours de circonstances, avec des coïncidences plus ou moins favorables à l'entrepreneur, avec des interventions, parfois même inopinées, de personnes ayant des caractères, opinions et ambitions spécifiques⁴⁰.

En sens inverse, celui de l'action volontariste d'influence sur le processus de décision, l'entrepreneur politique essaie de prolonger l'impact des aboutissements favorables antérieurs : par des relances (avec de nouveaux sous-processus de décision travaillés) de certains auditoires qui ne prennent pas la parole pour défendre une prise de position antérieure (cas du CNPF) ; par capitalisation politique, en employant comme argument dans le discours tenu aux ministres les adhésions antérieures à son discours.

Face au caractère anarchique, chaotique du processus de décision, l'entrepreneur politique d'un côté intègre dans sa stratégie les nouvelles conditions - qu'il perçoit - du processus de décision (sa stratégie est en ce sens émergente) : il fait avec ces conditions, parfois en en prenant acte (il gère les situations nouvelles en tant que telles), parfois en les anticipant (cas de l'adaptation du discours au caractère anarchique des débats au Parlement), parfois en saisissant des opportunités (en s'appuyant en particulier sur ses

⁴⁰ nous revenons sur ces caractéristiques dans la partie qui suit immédiatement, consacrée à la vision nouvelle que nous pouvons donner du processus général de décision en politique publique.

réseaux, stables, qui confèrent une meilleure possibilité de saisie des aléas favorables). D'un autre côté, qu'il conjugue avec le premier, l'entrepreneur politique minoritaire consistant poursuit son action, avec persévérance pour continuer d'assurer la présence d'un discours le plus constant possible. La consistance ne renvoie ainsi pas simplement à l'adoption du mode persuasif, mais de façon plus complexe à la ténacité de l'entrepreneur qui, malgré les fluctuations et retournements de tendances au cours du processus, continue de croire que celui-ci peut encore être influencé : cette croyance est fondée de façon liée sur l'idée qu'a l'entrepreneur de la validité de sa représentation, sur la perception du processus (ces deux éléments constituant la capacité d'influence que se prête l'entrepreneur) et l'importance de l'enjeu (qui conduit à vouloir croire en cette influençabilité).

A présent que nous avons explicité la dialectique de l'activité discursive de l'entrepreneur politique dans-et-sur le processus de décision, après avoir analytiquement conceptualisé cette activité discursive, nous pouvons nous consacrer au processus de décision en politique publique.

III> UNE VISION ORIGINALE DU PROCESSUS DE DECISION EN POLITIQUE PUBLIQUE :

De manière complémentaire et en intégrant les précédentes conceptualisations analytique et dialectique, nous proposons maintenant une vision, originale - à des degrés plus ou moins élevés - par rapport aux modèles de Kingdon et de Jobert et Müller, du processus général de décision en politique publique.

Dans un premier temps, nous revenons sur les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller, comme modèles de processus général de décision publique⁴¹, et les évaluons en eux-mêmes dans cette perspective.

Nous articulons ensuite ces modèles avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive d'un entrepreneur politique, et par là en complétons l'appréciation.

A) Réflexions sur les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller, comme modèles de processus général de décision publique :

Le modèle de Kingdon est d'après notre étude de terrain intéressant, il est amendable en tant que modèle prétendant rendre compte du processus général de décision, et il est articulable - avec des nuances - avec le modèle de Jobert et Müller.

A1) L'intérêt confirmé du modèle de Kingdon :

Conformément à la version que nous en donne Kingdon, le processus général de décision apparaît comme chaotique, anarchique, accidenté et traversé par des grands courants qui s'entrecroisent.

Ce processus est traversé par le courant des organisations professionnelles et de consommateurs qui, selon les termes du modèle de Kingdon, portent des « solutions » différentes.

Il est également traversé par le courant d'opinion générale, sur lequel nous revenons un peu plus loin.

⁴¹ cette étiquetage va de soi pour le modèle de Kingdon mais ne rend encore que partiellement compte du modèle de Jobert et Müller. En effet, nous avons vu, dans notre chapitre 1 consacré aux théories existantes mises en interaction avec notre cas, les différentes appréciations possibles du modèle de Jobert et Müller, qui peut ne pas être seulement pris comme un modèle de processus général de décision. Cette première saisie ici du modèle de Jobert et Müller est complétée par la suite.

Il est - *last but not least* - traversé par un courant politique, dans lequel entrent suivant une logique politique de nombreux éléments hétérogènes : le calendrier électoral, l'idéologie sur le sujet du Président et du parti dominant au Parlement, la demande économique et politique en même temps des organisations professionnelles et enfin la situation politique globale du gouvernement (à partir aussi d'autres dossiers).

C'est ce courant politique, suivant sa logique - actualisée par des arbitrages au niveau de Matignon et l'Elysée, au vu de contraintes multiples, hétérogènes, dépassant le sujet en tant que tel -, qui a orienté de façon décisive le processus général de décision, pour l'inscription du sujet à l'ordre du jour gouvernemental, puis pour le choix du sens (réglementaire plutôt que libéral) du projet de loi.

Le déroulement de ce processus général tend à être chaotique, anarchique, accidenté.

Au fur et à mesure du processus, l'impact de certaines prises de positions antérieures, importantes et visibles⁴² (cas du rapport Villain) a parfois par la suite été brusquement annulé, en particulier par le « courant politique » dont la logique prime⁴³. Ces effacements, ces annulations donnent une image de gâchis de contributions au processus et est contraire à une vision « linéaire » et « rationnelle » du processus.

Le processus est aussi marqué par des concours de circonstances, notamment avec l'intervention influente de personnes ayant des caractères et opinions bien spécifiques.

Enfin, la tendance à la dérive des débats au Parlement est avérée, avec la multiplication des amendements (liée au discours dominant), avec les possibilités imprévisibles de compromis, d'échange ouvertes par les croisements entre les demandes, avec aussi la contrainte organisationnelle de faible disponibilité en temps des parlementaires, qui contribue à diminuer la stabilité, sur des fondements techniques maîtrisés, des débats.

A2) Des compléments et nuances à apporter au modèle de Kingdon :

Lors de notre étude du processus général de décision, nous avons complété et nuancé le modèle de Kingdon : celui-ci néglige le fonctionnement, la place et le rôle de certaines administrations publiques dans le processus ; faute de mentionner certains éléments tendant - parfois paradoxalement - à stabiliser le processus, il ne pondère ou ne précise

⁴² nous restons dans ce A) dans la perspective du processus général de décision.

⁴³ signalons tout de suite que cette logique politique peut être amenée à intégrer la demande de tel ou tel entrepreneur politique, qui par là influence partiellement le courant politique. Nous revenons plus loin, en temps voulu, sur ce point de nuanciation du modèle de Kingdon.

pas suffisamment l'impression d'anarchie de ce processus ; enfin, il tend à ne retenir que ceux des courants visibles qui sont dominants.

En premier lieu, dans le sens de l'esprit « anarchique » du modèle de Kingdon, l'organisation au sein de nombreux ministères du travail de préparation des discussions interministérielles est caractérisée par l'existence de couplages faibles, qui conduisent à une déperdition de connaissance du sujet entre les différentes personnes se succédant au même poste (de conseiller technique ou de ministre) ou entre des niveaux hiérarchiques différents (entre une Direction Générale d'un ministère et le cabinet du ministre concerné).

En sens inverse, l'administration de contrôle s'avère être un entrepreneur politique central et stable : elle est praticienne en même temps qu'élaboratrice d'une doctrine pratico-théorique autonome, elle occupe et utilise comme ressource sa position institutionnelle stable et joue un rôle influent constant dans le processus.

Par ailleurs, la tendance - réelle - à la dérive des débats parlementaires mérite d'être nuancée par la mention de certains éléments qui contribuent - parfois non sans paradoxe - à en atténuer l'instabilité.

La Commission des Lois et les députés spécialisés en droit peuvent corriger certaines propositions des députés *landa*, qui en général ne sont pas compétents en droit et sont enclins à retranscrire littéralement des préoccupations économiques dans le texte de loi, en ignorant les textes existants et la mauvaise qualité technique de leurs propositions de texte, qui poseront des problèmes d'interprétation.

De par son poids politique, le Gouvernement, qui peut par ailleurs avoir brusquement introduit une discontinuité avec l'orientation induite par certaines prises de positions importantes antérieures (rapport Villain), peut désinciter à la multiplication de dépôts ou de votes d'amendements particuliers ;

De façon moins prévisible - et en ce sens chaotique -, les interventions des différents lobbies peuvent aussi bien introduire des amendements particuliers que se neutraliser complètement ou partiellement (débouchant alors sur des compromis).

Enfin, le modèle de Kingdon donne à voir les courants (notamment d'opinion) dominants, et néglige, alors qu'ils ont leur place dans la perspective du processus général de décision, les discours visibles mais non dominants (dans notre cas, pensons au discours de Leclerc sur le bilan de la grande distribution, qui va à rebours du changement de

rapport global-sectoriel concernant la grande distribution). Le modèle de Kingdon, pour prétendre restituer le processus général de décision, doit donc aussi être nuancé en ce sens, car il ne rend pas assez compte de la diversité des discours publics et des représentations globales en présence.

A3) Une possibilité d'articulation entre les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller:

Notre étude du processus général de décision a montré qu'une articulation était envisageable entre les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller, dans la mesure où la considération, au niveau macro-social, du rapport global-sectoriel (déstabilisé dans notre cas) permet de préciser le contenu du courant d'opinion générale.

Toutefois, le modèle de Jobert et Müller est plus fin que celui de Kingdon⁴⁴. Le premier s'intéresse aussi aux actions discursives des « médiateurs », là où le second s'intéresse avant tout aux forces dominantes en elles-mêmes, avec une théorisation très fruste de l'activité de l'entrepreneur. De plus - et de façon liée -, dans la mesure où il prête davantage attention aux discours des médiateurs, et en particulier en ce qu'ils peuvent avoir de divergents entre eux, le modèle de Jobert et Müller est moins susceptible de tomber sous la même critique que Kingdon, d'une présentation trop uniformisante des discours visibles et des représentations en présence.

B) L'articulation de ces modèles avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive d'un entrepreneur politique :

Les modèles, articulables entre eux⁴⁵, de Kingdon et de Jobert et Müller sont ensuite articulables, chacun d'entre eux différemment, avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive de l'entrepreneur politique : par là, nous en complétons l'appréciation, en les relativisant, en les affinant, en les articulant - à notre manière, suivant une formulation issue de notre étude de cas - avec les autres théories existantes « mobilisées ».

⁴⁴ cette différence entre les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller apparaît avec une évidence accrue avec les explicitations par Jobert et Müller de la signification de leur modèle. Nous revenons plus bas en B2) sur cette explicitation, déjà évoquée dans notre chapitre 1 consacré aux théories « mobilisées ».

⁴⁵ avec les nuances vues et qui ressortent dans les développements suivants.

B1) Une première articulation, partielle, toujours dans la perspective du processus général de décision :

Dans une perspective d'étude de l'évolution d'ensemble du processus général de décision, comme le montre notre chapitre 7, les concepts issus de l'étude de l'activité rhétorique sont utiles pour : caractériser les discours qui sont visibles dans le processus général de décision et que restituent normalement les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller ; préciser la dynamique vers les représentations collectives dominantes évoquées par Kingdon et aussi - entre autres représentations évoquées - par Jobert et Müller ; mettre en évidence certaines affinités qui tendent à orienter le contenu de l'opinion générale ainsi que de la décision politique ; instruire la tendance anarchique, chaotique, « accidentelle » soulignée par le modèle de Kingdon.

Concernant le premier point, les discours publics, visibles dans une perspective générale peuvent être précisés quant aux modes, de persuasion, de pression ou hybride, qu'ils empruntent.

La mise en évidence, vue dans le suivi de l'activité discursive élémentaire, de l'ambiguïté rationnelle-stratégique des discours publics visibles (par exemple, celui du gouvernement) est toujours pertinente.

Enfin, la discutabilité des discours aide à comprendre et se manifeste par l'existence de discours publics contraires. En particulier, sur des objets globaux, généraux de controverse (par exemple, dans notre cas, sur le bilan économique et social de la grande distribution), la discutabilité est favorisée par l'absence d'évaluation de la politique publique.

Concernant le deuxième point, les conditions analytiques de prise de parole montrent bien comment le discours général encourage, en lui servant alors de ressource et en augmentant la capacité d'influence qu'il se prête, tel ensemble d'acteurs à entretenir le courant de discours dominant et en sens inverse contraint les autres à l'auto-censure.

Concernant le contenu du discours général dominant, dans une situation de relative ignorance sur le sujet discuté, il existe - d'après notre cas - une affinité entre l'expérience sensible immédiate et le courant d'opinion générale (dans notre cas, dans le sens d'un accroissement de la réglementation).

Ce discours général dominant est en tant que tel un élément influent dans le « courant politique » qui donne une orientation décisive, nous l'avons vu, au contenu du processus

de décision. De fait, il existe une certaine affinité entre l'expérience sensible immédiate, qui influence facilement le courant des solutions poussées par les entrepreneurs politiques, et la « logique du politique » qui, selon Dumez et Jeunemaître, sur un problème et dans son choix entre plusieurs solutions, tend à suivre la combinaison de préférences suivante - nous allons revenir dessus - :

- « . effets positifs visibles > effets positifs diffus ;
- . effets positifs de court terme > effets positifs différés ;
- . effets positifs macro > effets positifs micro (cette structure bien que moins évidente est en fait dans une certaine mesure une variante des deux premières, dans la mesure où les effets macro-économiques d'une politique économique sont souvent plus visibles et plus rapides que les effets micro-économiques...)»⁴⁶

Dans notre cas, dans le même sens que Dumez et Jeunemaître - sauf sur la dernière préférence -, la « logique du politique » conduit les ministres à tenir un discours qui s'empresse d'interdire les pratiques commerciales manifestement abusives : d'où une formulation de projet de loi qui (semble⁴⁷) résoud(re) immédiatement et au premier degré le problème de la concurrence déloyale (nous retrouvons les critères de rapidité et de visibilité).

Enfin, concernant le quatrième point, la notion d'« ignorance » est bien mise en évidence comme un facteur permettant de comprendre le caractère anarchique, chaotique du processus général de décision. Nous en trouvons une illustration particulière au stade parlementaire : sous les effets conjugués de l'« ignorance » parlementaire, du discours dominant et aussi⁴⁸ de la logique du politique, se multiplient les dépôts d'amendements particuliers marqués par une retranscription de l'expérience sensible immédiate.

Par rapport au caractère plutôt « accidentel » du modèle de Kingdon, l'absence de possibilité de démonstration contraignante permet de comprendre la possible fixité des opinions des différents individus intervenant dans le processus : ceci renforce le caractère « circonstanciel » du processus marqué par les prises de position de certains grands acteurs.

⁴⁶ Dumez, H., Jeunemaître, A., *Diriger l'économie. L'Etat et les prix en France 1936-1986*, Ed. L'Harmattan, coll. Logiques Economiques, 1989, chapitre 6 : « La logique du politique », p.180.

⁴⁷ en nous appuyant sur un commentaire technique de l'AFEC, nous avons déjà mentionné le caractère déclaratif de la résolution du problème (effet d'annonce), alors que l'impact prévisible est faible, sinon nul.

⁴⁸ nous retrouvons l'ambiguïté rationnelle-stratégique des discours.

B2) L'articulation, globale, du modèle de Kingdon avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive entrepreneuriale :

Plus globalement, en phase avec notre première articulation partielle, par contraste entre ce que nous montrent la perspective du processus général de décision et le suivi de l'activité élémentaire d'un entrepreneur politique, il apparaît que le modèle de Kingdon est un « modèle-enveloppe » qui offre une description en fait lissée et réduite du processus de décision publique.

En effet, ce modèle ne donne à voir que le contenu « stabilisé » du courant des « solutions » demandées, sans s'intéresser aux interactions qui ont produit cette demande. Le courant d'opinion générale est présenté massivement. Et le courant politique, dont la logique est effectivement décisive, est comme le précédent plutôt présenté en tant que tel.

De fait, même si, par rapport au modèle de la « poubelle », Kingdon introduit une dose de manipulation des flux par les acteurs, l'action des entrepreneurs politiques semble se réduire à intervenir au moment du couplage des flux, à « surfer » dessus (ils semblent extérieurs au contenu des flux qui semblent avoir une dynamique autonome) et à exercer un travail discursif peu élaboré.

Notre étude de cas met en évidence le travail autrement plus fin de construction dans le temps par les entrepreneurs politiques, dont les discours peuvent être divergents entre eux, de l'orientation et du contenu des différents courants, en vue de leurs entrecroisements. Par leurs discours, les différents acteurs construisent dans des sens possiblement différents le rapport global-sectoriel, qui est donc plus ou moins consensuel ou discuté ; ils construisent, de façon possiblement non homogène, le courant de demande, qui est donc plus ou moins éclaté ; et *in fine* - chacun avec un impact plus ou moins fort, à partir du poids politique qu'il a pu construire par un travail de persuasion sur le sujet pour obtenir l'adhésion d'autres organisations (cas du GIBCD), ou à partir du poids politique qu'il peut donner à sa demande même au regard de considérations extérieures au sujet lui-même (cas de la CGPME) -, ils influencent le courant politique dont la logique est déterminante pour l'évolution d'ensemble du processus de décision publique et le sens d'ensemble du texte de loi.

Notre conceptualisation de l'activité discursive est donc susceptible d'affiner, à une échelle plus fine d'observation tout au long du processus, le modèle de Kingdon qui ne

retient que la manifestation des interventions ayant finalement un impact décisif, et qui occulte le « travail » des entrepreneurs politiques, du fait d'une différence objective d'échelle d'observation mais aussi d'une tendance à s'arrêter à la force des flux en tant que telle, au détriment de l'activité et de l'influence des entrepreneurs.

B3) L'articulation, globale, du modèle de Jobert et Müller avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive entrepreneuriale :

La plus grande proximité de fond entre notre travail et le modèle de Jobert et Müller apparaît dans l'accent que ceux-ci mettent sur le rôle des médiateurs, stratèges et constructeurs de sens. Cette proximité apparaît plus nettement encore à travers l'explicitation récente par Jobert et Müller de leur modèle.

Ainsi, à l'encontre de l'interprétation qui ne retient le modèle que dans sa dimension macro-sociale, à l'encontre de l'utilisation qui lui donne une coloration fonctionnaliste dans l'étude rétrospective - qui aplanit les fluctuations en temps réel - des processus de changement, Müller avance que « tout le problème est [...] de concentrer l'effort de recherche non pas sur la question de savoir « s'il existe » un référentiel ou non pour telle politique ou tel secteur, mais [...] de déterminer à travers quels processus se déploient, pour un secteur ou une politique, les processus de médiation (c'est-à-dire l'articulation du champ cognitif et du champ de pouvoir), que ces processus débouchent ou non sur la production d'un référentiel »⁴⁹. Dans le même sens, à l'encontre de la perception du référentiel comme un objet qui serait statique et monolithique, Müller écrit que « le référentiel n'exclut pas l'idée de conflit, au contraire. Cette vision du monde produite dans le cadre d'une politique publique n'est pas un consensus [...] mais un espace de sens où vont se cristalliser les conflits »⁵⁰. Ces deux précisions montrent la continuation en esprit et le prolongement en recherche du modèle de Jobert et Müller dans l'étude (suivi et conceptualisation) des activités discursives en temps réel d'un entrepreneur politique.

Partageant l'approche de Müller à l'encontre d'une lecture trop macro-sociale de leur modèle, Jobert propose une définition du référentiel non seulement comme « vision du monde » mais aussi, voire plutôt comme « recette » : « l'analyse des politiques publiques

⁴⁹ Müller, P., « Les politiques publiques comme construction d'un rapport au monde », pp.153-179 in : *La construction du sens dans les politiques publiques. Débats autour de la notion de référentiel*, L'Harmattan, 1995. La citation est tirée des pp.175-176.

⁵⁰ Müller, P., *art.cité*, p.160.

ne saurait se cantonner dans l'analyse des confrontations scientifiques et idéologiques mais doit aussi prendre en compte des opérations intellectuelles plus modestes, moins visibles à la faveur desquelles sont construites les recettes qui orientent en pratique l'action publique »⁵¹. Cette définition du référentiel est en phase avec notre distinction analytique entre différents objets de discussion généraux, globaux (l'image globale d'un secteur, les enjeux globaux de la politique publique discutée) et objets de discussion plus précis et plus techniques ; elle est en phase aussi avec l'absence - que nous avons soulignée - d'équivalence entre la convergence des représentations de certains acteurs sur un thème global, général et la convergence des représentations de ces mêmes acteurs sur un objet plus précis, plus technique de discussion.

De même, la définition par Müller de « la médiation (comme processus) autour de deux couples de dimensions qu'il faut absolument prendre en compte ensemble si l'on veut saisir le processus de médiation dans sa totalité » rejoint nos distinctions constat/souhaitable (Perelman) ou cognitif/normatif (Bourgeois et Nizet), ainsi que l'accent que nous mettons sur l'ambiguïté du discours d'une part porteur et constructeur de sens et d'autre part habité par l'intérêt et stratégique : selon Müller, « le premier [couple] est le couple dimension cognitive/dimension normative. [...] Le deuxième couple de dimensions est le couple champ intellectuel/champ de pouvoir. En effet, le processus de médiation tel que je le conçois est - là encore indissolublement - un processus de *prise de parole* (production du sens) et un processus de *prise de pouvoir* (structuration d'un champ de forces) »⁵².

L'articulation du modèle de Jobert et Müller avec notre travail apparaît donc bien : celui-ci, en effectuant le suivi détaillé et la conceptualisation de l'activité discursive d'un entrepreneur politique, fournit une observation et une armature conceptuelle à une préoccupation de recherche commune.

⁵¹ Jobert, B., « Rhétorique politique, controverses scientifiques et construction des normes institutionnelles : esquisse d'un parcours de recherche », pp.13-24 in : *La construction du sens dans les politiques publiques. Débats autour de la notion de référentiel*. La citation est tirée de la p.18.

⁵² Müller, P., *art.cité*, pp.163-164.

CONCLUSION-BILAN DU CHAPITRE :

Au bilan, avec ce chapitre de synthèse apparaît la contribution de notre travail et de notre modèle de « tension entre l'action discursive d'un entrepreneur politique et le processus de décision d'une politique publique ».

Cette contribution réside dans l'explicitation de la mesure dans laquelle les modèles existants mobilisés peuvent être reconnus (par exemple, les travaux de Barthes et Perelman) ou rejetés (tel le présupposé positiviste de Boudon), ou aussi précisés en certains de leurs concepts, de leurs notions (jusqu'à l'introduction de concepts originaux plus fins, tel celui d'interaction critique approfondie, absent chez Bourgeois et Nizet), voire nuancés dans leur esprit général (pensons au caractère « chaotique », qui a été nuancé, du modèle de Kingdon).

Notre apport consiste en une composition particulière entre ces modèles, faisant appel à des concepts transversaux (absence de possibilité de démonstration contraignante, registres d'ignorance, modes et formes de relations), et qui suggère une vision originale du processus de décision publique.

En même temps, ce travail constitue une réponse à notre question de recherche : « Dans quelle mesure et comment la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus de décision publique qui aboutit à un texte de loi? ». Cette réponse est d'abord formulée analytiquement, avec donc des éléments détachés de réponse : ainsi, la présentation des modes et formes de relations discursives donne des éléments de réponse à la sous-question « comment? », tandis que l'explicitation par exemple des conditions de prise de parole contient des éléments de réponse à la sous-question « dans quelle mesure? ». Cette réponse est ensuite articulée, avec les nuances nécessaires, autour de la tension entre l'action rhétorique d'un entrepreneur politique et la dynamique d'ensemble du processus de décision.

Ceci étant posé, nous nous intéressons dans le chapitre qui vient aux limites et prolongements possibles de notre travail.

CHAPITRE 9 :
CONCLUSION :
DES SUITES POUR LA RECHERCHE ET L'ACTION

Dans ce chapitre de conclusion, nous nous détachons quelque peu de notre étude de cas, et envisageons, tels qu'ils sont perceptibles, les limites et l'apport « général » de notre travail. Nous explorons les prolongements et implications que suggère notre étude, dans un premier temps pour la recherche et dans un deuxième temps pour la pratique. Comme notre étude s'inscrit dans les champs, de recherche et de pratique, des politiques publiques et du management stratégique, les prolongements et implications suggérés le sont dans ces deux domaines.

I> LA DISCUSSION SUR LES LIMITES ET L'APPORT « GENERAL » DE NOTRE ETUDE, ET LES ORIENTATIONS CONSEQUENTES POUR LA RECHERCHE :

Notre travail a des limites et un intérêt « général » perceptibles, qui portent sur le contenu théorique de notre modèle et la méthodologie suivie. Et il serait intéressant de chercher à combler et à éprouver dans d'autres recherches ces limites et cet apport.

Nous considérons d'abord les limites et l'intérêt « général » du contenu de notre modèle dans le domaine d'étude des politiques publiques, en vue d'autres recherches sur d'autres politiques publiques.

De même, nous rapportons le contenu de notre modèle à d'autres études possibles, en management stratégique, de processus de décision l'intérieur des organisations (format intra-organisationnel, plus « classique ») et/ou en relation avec leur environnement (format inter-organisationnel).

Enfin, toujours en vue de recherches à venir, nous soulignons l'intérêt d'une approche maîtrisée, à cause des risques qu'elle comporte, du terrain en temps réel, au niveau des acteurs.

A) Réflexions sur la valeur du contenu de notre modèle, en vue d'autres études de politiques publiques :

Notre étude de cas de l'activité discursive d'un entrepreneur politique dans-et-sur un processus de décision en politique publique constitue un travail exploratoire : certains traits de notre terrain et de notre modèle semblent - tout cela reste à tester - modifiables, complétables ou directement reproductibles et utiles dans d'autres études de cas.

A1) Les caractéristiques de notre entrepreneur politique, et les voies de généralisation ou de changements du contenu de notre modèle :

Notre entrepreneur politique et son activité possèdent certains caractères plus ou moins spécifiques (respectivement généraux), qui contribuent au caractère plus ou moins particulier (respectivement généralisable) du contenu de notre modèle.

Ainsi, nous nous sommes intéressés à un acteur qui a surtout exercé un travail de persuasion, du fait de l'esprit dans lequel il a engagé sa campagne (vers un lobbying « intellectuel ») ainsi que des conditions de son intervention.

L'étude de l'activité d'un entrepreneur politique exerçant davantage la pression viendrait enrichir, dans les cas de pressions équilibrées (non unilatérales), ce que nous avons pu écrire sur les interactions critiques approfondies. Notre étude de cas a mis en évidence certaines différences entre les discours tenus dans l'échange à partir de représentations divergentes sur le fond, une autre étude de cas pourrait montrer d'autres différences lorsque le discours est discuté pour lui-même.

Il reste que les situations d'interactions persuasives sont fréquentes et nos propositions peuvent dans de nombreux cas prétendre être à nouveau vérifiées. De plus, même en situation de pressions équilibrées, on peut estimer - et il faudrait tester - que les interactions critiques approfondies continueraient d'apparaître comme le « creuset » de la plus grande diversité des discours possibles, d'où un ou des discours émergent *in fine* ; mais cette variété de discours pourrait être saisie, analysée et catégorisée différemment.

De plus, notre acteur n'est pas un interlocuteur institutionnellement obligé, et il ne dispose pas d'un réseau particulièrement développé, du moins ne le mobilise-t-il que peu : de là découlent des conditions d'accroche du discours, d'entrée en interaction valables

pour des situations de contact non-obligé¹, ainsi qu'une brève définition de ce qui constitue un réseau - et encore, cette définition se fonde en partie sur ce que nous avons observé de l'activation de son réseau par l'administration de contrôle.

Notre cas l'a montré une fois, s'agissant des relations entre parlementaires : les conditions que nous avons formulées pour le développement d'une interaction critique approfondie - et ce serait la même chose pour l'entrée en interaction - ne sont pas toutes nécessaires dans une situation d'échange institutionnel obligé.

Il reste, en amont de ces conditions, que l'on peut penser que notre mise en évidence de l'existence de différentes formes de relations, et notre caractérisation de leurs natures, sont significatives et retrouvables dans d'autres cas, dans la mesure où elles rendent précisément compte d'un aspect important des relations, leur degré de « profondeur ».

Par ailleurs, notre entrepreneur politique n'a pas engagé beaucoup d'alliances - encore est-ce uniquement sur le fond, après persuasion - avec d'autres organisations professionnelles : il serait intéressant d'étudier dans le détail le contenu (quel est (sont) l'(les)objet(s) alors discuté(s)?) et le développement des interactions conduisant à ces alliances.

De même, du fait de notre moment d'accès au terrain, nous nous sommes intéressés à la phase où l'entrepreneur politique était un groupement de fédérations et de syndicats déjà constitué. Une étude, s'intéressant toujours à l'activité d'un entrepreneur politique, pourrait davantage s'intéresser à la phase de formation de l'entrepreneur politique et d'alliance autour du discours commun, en formation, qu'il va tenir.

Ces deux pistes de recherche ne nous semblent pas devoir apporter de modifications « analytiques » autres que celles évoquées dans les deux paragraphes précédents ; mais elles fourniraient une description sociologique qualitative différente de l'organisation d'une campagne de lobbying.

En conclusion - et c'est une invitation à un programme de recherche -, les éléments plus généraux, moins fins de notre modèle pourraient nous semble-t-il être reconnus et servir dans d'autres études de cas d'activités d'entrepreneurs politiques : par exemple, la dichotomie persuasion/pression (reprise de chez Bourgeois et Nizet après validation par notre terrain), ou encore l'existence de différents types de relations (dont l'interaction critique approfondie). En revanche, la multiplication de ces études de cas devrait amener

¹ des « liens » existent toutefois, même s'ils ne sont pas institutionnels. Ainsi, le contexte, avec la discussion générale sur l'objet de la politique publique, de l'interaction éventuelle est une incitation à ce qu'ait lieu cette interaction avec l'entrepreneur politique.

à modifier ou enrichir ses éléments les plus fins du modèle (les conditions d'interaction, les objets de discussion), plus sensibles à la diversité des terrains.

A2) Les caractéristiques du processus de décision publique étudié, et les voies de généralisation ou de changements du contenu de notre modèle :

Concernant maintenant le processus que nous étudions, nous pouvons nous interroger sur le degré de spécificité, et aussi d'universalité, de ses caractéristiques : cette interrogation incite à la conduite de recherches supplémentaires, pour apprécier la validité de la vision que nous donnons du processus de décision publique.

En particulier, la place de l'administration, à la fois praticienne, productrice d'une doctrine technique et négociateur central, dans le processus de décision publique renvoie peut-être à une spécificité française : ceci expliquerait sa minoration dans le modèle nord-américain de Kingdon. Une relativisation, par étude comparative suivant différents pays, de notre modèle serait donc nécessaire.

De même, certaines autres caractéristiques institutionnelles du processus de décision français en politique publique, telles l'existence de réseaux, l'organisation des débats parlementaires, l'existence et les modalités de travail des commissions spécialisées jouent sur l'image plus ou moins anarchique du processus de décision publique : ceci motive également la mise en oeuvre d'études comparatives.

Il reste toutefois que beaucoup des éléments composant notre modèle semblent pertinents - mais cela reste à tester - pour nombre de processus de décision en politique publique.

Ainsi, l'absence de possibilité de démonstration contraignante semble pouvoir caractériser de nombreux sujets de délibération de politique publique, qui sont complexes, à causalités circulaires et multiples, et marqués par l'incertitude.

Certains sujets de discussion plus comptables, par exemple lorsqu'il y a un déficit budgétaire, peuvent sembler échapper à cette absence de possibilité de démonstration contraignante. Il reste, pour continuer sur cet exemple, que la signification de ce déficit budgétaire et le fait de le poser comme contrainte à satisfaire peuvent être discutés. De plus, même en cas de reconnaissance d'une contrainte forte, son explication et les moyens à employer (domaine du souhaitable) pour la lever peuvent constituer un objet de discussion où il n'y a pas de possibilité de démonstration contraignante : le débat peut

porter sur l'efficacité de tel ou tel instrument, mais aussi faire intervenir les questions délicates des valeurs, des principes (que nous avons vues à travers les effets de disposition éthique) qui complètent nécessairement la dimension technique du discours ainsi « bouclé » - pensons par exemple à la « justice » de telle ou telle « répartition » d'un impôt.

De même, l'« ignorance » sous ses deux registres, « subjectif » (nous l'avons déjà évoqué au paragraphe précédent) et « objectif » (point qui nous intéresse plus particulièrement ici), est un élément dont on devrait chercher à apprécier l'importance et à affiner la saisie dans d'autres études de cas de politiques publiques.

Déjà, le problème de l'absence d'évaluation des politiques publiques, qui d'après notre cas facilite l'ignorance « objective » collective, n'est probablement pas spécifique au cas de la politique de concurrence : il serait intéressant dans d'autres politiques publiques d'apprécier la qualité de l'évaluation, et de voir son influence sur le contenu échangé lors de délibérations.

Autre piste d'approfondissement de notre recherche : en accord avec l'idée de Barthes de « rationalité dégradée au niveau du public », la notion d'ignorance serait intéressante à étudier dans des cas où, davantage que dans celui de la réforme du droit de la concurrence, l'opinion générale du public joue un rôle politique décisif - la force d'influence de l'expérience sensible immédiate et des symboles seraient à cet égard intéressante à tester.

Enfin, au cours de notre travail au sein du GIBCD et par la suite - puisque nous y avons été sensibilisés -, nous avons eu connaissance d'autres cas de textes de loi où est sensible l'ignorance « objective », technique, de leurs rédacteurs (administration, cabinets ministériels, Parlement). Dans l'actualité, on peut citer le cas du projet de loi n°2583 « relatif à la partie législative du Code de l'environnement ». Ce texte, qui avait donc été adopté en Conseil des ministres, après examen des services de Matignon et de l'Élysée et après passage au Conseil d'État, comportait trois cents erreurs d'après les comptes des administrateurs de l'Assemblée nationale. M. Jacques Vernier (député RPR), membre de la Commission de la Production et des Échanges et rapporteur du projet à l'Assemblée nationale, déclara même : « Rarement et peut-être jamais les erreurs matérielles, de syntaxe ou d'orthographe, les inexactitudes juridiques et les incohérences n'ont été aussi nombreuses dans un projet. »²

² *Le Canard enchaîné*, « Le gouvernement et la « poubelle parlementaire » », n°3983, 26 février 1997. Le titre de l'article, involontairement sans doute, nous fait un peu penser au modèle dit de « la poubelle ».

Nous percevons donc qu'il existe des pistes de réutilisation possible, vraisemblable mais à tester, d'éléments de notre modèle dans l'étude de nombreux autres processus de décision publique.

B) Réflexions sur la valeur du contenu de notre modèle, pour l'étude des processus de décision en management stratégique :

Notre étude s'est intéressée à l'activité discursive d'un entrepreneur politique, dans un processus de délibération d'une politique publique, inter-organisationnel, chaotique, sous-évalué - autant de conditions qui peuvent le rendre apparemment étranger à l'étude des processus de décision en management stratégique, où l'unité « classique » d'analyse des processus de décision est plutôt l'organisation, et où les cas étudiés portent davantage sur des organisations privées, dont l'activité est plus systématiquement évaluée. Au regard de ces différences réelles, mais sans nous laisser arrêter par elles, nous allons essayer de montrer la « familiarisation » possible de notre travail avec l'étude des processus de décision en management stratégique - en particulier l'étude s'inscrivant dans « l'approche cognitive de la stratégie d'entreprise », présentée par Laroche et Nioche³, et qui dans les processus stratégiques s'intéresse particulièrement aux représentations et mécanismes de pensée.

Dans notre cas, l'importance des interactions discursives peut sembler s'expliquer par le fait que l'on a affaire à un processus de réforme d'une politique publique, où l'on conçoit plus facilement et plus couramment la place importante des discours.

Pour autant, la littérature en management stratégique s'intéresse elle aussi à l'existence d'une activité argumentative et rhétorique, dans le sens d'une approche constructiviste de la « réalité » à laquelle fait face l'organisation. Ainsi, Martinet⁴ relève l'« importance de la sémantique et de la rhétorique » et des interactions discursives dans l'effort de réflexion collective sur l'activité stratégique en milieu complexe et incertain. De même, Laufer⁵ met l'accent sur l'interaction rhétorique en management et il distingue deux niveaux de rhétorique : la « rhétorique normative », formalisée et abstraite, qui « se construit à

³ Laroche, H., Nioche, J.-P., « L'approche cognitive de la stratégie d'entreprise », *Revue Française de Gestion*, juin-juillet-août 1994, pp.64 -78.

⁴ Martinet, A.C., « Stratégie et pensée complexe », *Revue Française de Gestion*, mars-avril-mai 1993, pp.64-72.

⁵ Laufer, R., « Marketing, sciences sociales et nouvelle rhétorique », *Revue Française de Gestion*, novembre-décembre 1993, pp.136-152.

travers une multiplicité d'actions interpersonnelles entre tous ceux qui prennent part à son élaboration et sa mise en oeuvre » - c'est la « rhétorique interpersonnelle » qui elle-même puise des arguments dans la « rhétorique normative », qui a une autorité supérieure.

Pour la suite de la recherche en management stratégique, il serait donc intéressant d'étudier cette activité discursive - si possible en temps réel, pour une saisie plus fidèle du contenu et de la dynamique des processus -, en considérant comme discours toute forme de texte organisationnel (littéraire ou chiffré comme un tableau de nombres), stabilisé ou en construction (à tout niveau hiérarchique, pour toute situation de négociation). Notre travail pourrait alors fournir des pistes solides de conceptualisation.

Notre travail porte également sur un processus de décision qui est inter-organisationnel, dans lequel peut plus facilement se mettre en oeuvre une stratégie discursive de persuasion. Ce caractère inter-organisationnel favorise la prise de parole qui, intra-organisationnellement - format le plus « classique » en recherche en management stratégique -, est peut-être plus restreinte du fait de l'existence d'une hiérarchie : par exemple, une stratégie discursive serait perçue comme une manoeuvre de déviance.

Il reste que cette restriction est en elle-même saisissable dans les conditions de « prise de parole ». De plus, dans les situations de crise, il peut exister des remises en cause de hiérarchies et/ou y avoir une multiplication des prises de parole et de discours de délibérations sur des voies de changements : ainsi Dutton⁶, comme un appel à l'étude des interactions discursives, relève-t-il qu'en situation de crise les échanges de « papiers » s'intensifient.

Par ailleurs, certaines études inter-organisationnelles en management, du type de celle de Huff⁷ sur les « paradigmes » et l'« expérience empruntée » dans certains secteurs économiques, mériteraient d'être réalisées en observant plus précisément les échanges de discours lors des phases de stabilité ou de crise du « paradigme » sectoriel - et notre travail pourrait fournir une conceptualisation utile (on retrouverait notamment probablement l'influence de l'opinion général en milieu incertain, vraisemblable).

Par ailleurs, le caractère inter-organisationnel de notre cas d'étude peut sembler majorer les problèmes de « couplage » entre les activités, en particulier les problèmes à la fois de

⁶ Dutton, J.E., « The processing of crisis and non-crisis strategic issues », *Journal of Management Studies*, septembre 1986, pp.501-517.

⁷ Huff, A.S., « Industry influences on strategic reformulation », *Strategic Management Journal*, Vol.3, 1982, pp.119-131.

différence et de reconnaissance des compétences entre les individus qui interviennent dans le processus de décision.

Mais cet aspect, peut-être plus sensible dans une situation inter-organisationnelle, existe certainement aussi au sein des organisations : qu'on pense aux possibilités de rivalités et de confiance dans leurs seules compétences propres des différents acteurs-métiers d'une entreprise. L'étude longitudinale et rétrospective de Hall⁸ montre l'évolution de la stratégie du journal Saturday Evening Post autour de croyances (« causal maps ») privilégiant des variables successivement industrielles (incarnées par les impimeurs) et commerciales (incarnées par les commerciaux). Une étude de ce type, mais en temps réel, permettrait de tester - et probablement de valider - la notion que nous soulignons d'ignorance subjective due à des différences de compétences ; elle permettrait aussi probablement de montrer la pertinence de l'idée d'ambiguïté rationnelle-stratégique des discours échangés lors des crises d'adaptation du journal. Cette dernière idée rappelle l'existence d'intérêts politiques orientant la décision et habitant les discours, qui eux-mêmes peuvent ne présenter que les théories « affichées » (« espoused theories ») et non les « théories effectivement utilisées » (« theories-in-use »)⁹.

Enfin, dans notre terrain, l'information n'est pas construite, l'évaluation de la politique publique n'est pas effectuée, l'impact d'une politique publique étant complexe à établir : ce terrain peut donc sembler particulièrement favoriser la discutabilité des discours échangés et l'absence de possibilité de démonstration contraignante.

Une étude dans une organisation de type entreprise privée, dont l'activité est évaluée de façon plus serrée, hausserait certes le niveau d'exigence pour le contenu des discours échangés, mais cela n'éliminerait probablement pas - c'est à observer - la possibilité que plusieurs discours soutenables puissent se concurrencer, du fait de l'absence de possibilité de démonstration contraignante (liée à l'incertitude en économie).

Au bilan, il apparaît que notre travail et les principales composantes de notre modèle (modes de persuasion et de pression, formes de relations, absence de possibilité de démonstration contraignante, registres d'ignorance, ambiguïté rationnelle-stratégique des discours) peuvent apporter à la recherche en management stratégique sur les processus de décision.

⁸ Hall, R.I., « The natural logic of management making : its implications for the survival of an organization », *Management Science*, vol.30, n°8, août 1984, pp.905-927.

⁹ ce point est bien relevé par Laroche, H., Nioche, J.-P., *art.cité*, p. 67, à la suite desquels nous faisons allusion à : Argyris, C., Schön, D.-A., *Organizational Learning. A theory of action perspective*, Addison-Wesley, 1978.

De façon plus générale et « qualitative », ces différentes pistes de recherche en management stratégique, et en politiques publiques, sont empreintes de l'idée d'un recours aux « humanités pour éclairer un large éventail de problèmes de théorie et d'analyse »¹⁰ dans les recherches en sciences sociales. Celles-ci ont eu, souligne Zald, trop tendance à ne se référer qu'au modèle scientifique classique et il est temps de se rapprocher des « humanités » : parmi les disciplines « humaines » ainsi indiquées - dont nous avons effectué et dont nous recommandons la mobilisation - figurent l'« analyse rhétorique » et la « lecture serrée des textes [*close reading of texts*] ».

C) L'intérêt pour la recherche d'une approche maîtrisée, en temps réel et au niveau des acteurs, du terrain :

Notre étude de cas montre l'intérêt d'une approche en temps réel, au niveau des acteurs, d'un processus de décision.

En effet, grâce à cette approche apparaissent les micro-processus discursifs, à la fois stratégiques, constructeurs d'une assise politique et porteurs, constructeurs de sens, qui aboutissent à des résultats intermédiaires du processus de décision, ces résultats intermédiaires étant eux-mêmes possiblement remis en cause dans la suite du processus, jusqu'à l'aboutissement de ce dernier.

Ces fluctuations en temps réel seraient occultées dans le cadre d'études rétrospectives ou contemporaines à un niveau d'observation plus élevé. En effet, ces approches tendent à favoriser une rationalisation *a posteriori* du processus de décision : le contenu abouti de la décision est alors plus facilement présenté comme correspondant à la « réalité extérieure » (l'aspect constructiviste n'apparaît plus) ; les forces politiques qui ont mené au résultat final sont plutôt considérées en tant que forces constituées, et non dans de détail de leur constitution.

Pour autant, ce type d'approche doit être doublement maîtrisé, afin d'éviter certains pièges (premier axe de maîtrise) et d'être le plus bénéfique possible (second axe).

En premier lieu, il y a nécessité d'une double optique, d'étude à un niveau fin, en temps réel, et d'étude dans la perspective du processus général de décision : cette double

¹⁰ Zald, M.N., « Organization studies as a scientific and humanistic enterprise : toward a reconceptualization of the foundations of the field », *Organization Science*, vol.4, n°4, novembre 1993, pp.513-528. Dans le texte cité, p.515 : « *humanistic approaches to illuminate a wide range of problems in theory and analysis* ».

optique permet de ne pas tomber dans le défaut d'une vision partielle du processus générale, et en particulier d'une sur-estimation des micro-processus et résultats intermédiaires. Cette double visibilité permet de voir ce qui devait s'imposer en tout état de cause et de voir ce qui s'est imposé alors que cela n'était pas « nécessaire ». Il serait à cet égard intéressant - mais encore faut-il que l'opportunité se présente - d'étudier des situations *a priori* assez proches pour tester l'origine d'éventuelles différences dans les aboutissements des processus.

Ensuite, le processus de décision ainsi doublement étudié est lui-même circonscrit, délimité dans le temps, et il peut être reproché de ne pas étudier ce qui se passe après ce processus et de ne pas établir le caractère provisoire ou durable de l'aboutissement du processus étudié : il serait donc intéressant - mais cela dépasse le cadre d'une thèse - d'effectuer sur très longue période (dix ans, vingt ans,...) des études à double niveau. Une telle étude avec double optique serait un moyen de saisir et apprécier de façon très satisfaisante une éventuelle « tendance », notamment dans son contenu et dans sa dynamique (quelle est finalement sa « nécessité objective » au regard d'autres possibles?) - ce à quoi ne permettrait pas de répondre selon nous aussi bien une étude historique dans une macro-perspective.

Par ces recommandations et suggestions, nous allons dans le sens de l'« encouragement » de Pettigrew pour une forme de recherche longitudinale « qui soit contextualiste et processuelle »¹¹ : « A contextualist analysis of a process such as change(draws on phenomena at vertical and horizontal levels of analysis and the interconnections between those levels through time. The vertical level refers to the interdependences between higher or lower levels of analysis upon phenomena to be explained at some further level [...]. The horizontal level refers to the sequential interconnectedness among phenomena in historical, present, and future time. An approach that offers both multilevel or vertical analysis and processual, or horizontal, analysis is said to be contextualist in character ».

Dans l'esprit des précédentes considérations, et pour conclure sur une « question large » cette section (I>) consacrée à l'aspect de recherche, force est de reconnaître que, faute d'études sur de très longues périodes¹², la controverse peut continuer entre le discours

¹¹ Pettigrew, « Longitudinal field research on change : theory and practice », *Organizational Science*, vol.1, n°3, août 1990, pp.267-292. Dans le texte cité, p.269 : « to encourage a form of research which is contextualist and processual in character Pettigrew (1985b) [« Contextualist research : a natural way to link theory and practice », in E.E. Lawler (Ed.), *Doing research that is useful in theory and practice*, Jossey Bass] ». Le passage suivant est la suite du texte original de l'article cité de 1990.

¹² et encore faudrait-il s'accorder sur ce qu'est une durée suffisamment longue et significative...

d'une version « déterministe », par exemple positiviste, de l'évolution des choses et un discours qui insiste davantage sur l'aspect construit, et aussi quelque peu aléatoire, de cette évolution.

Ainsi, d'un côté, dans sa critique de l'étude de Latour et Woolgar¹³ sur la production des faits scientifiques, Boudon minore les « états d'âme *passagers* des chercheurs » alors que « c'est tout de même la réalité extérieure qui tranchera »¹⁴. Le caractère apparemment inéluctable de cette « prédiction réaliste » de Boudon présuppose que la situation évoluera à terme dans un sens qui donnera à l'évidence raison à l'une des thèses en présence dans toute controverse, cette thèse étant celle correspondant à la « réalité ».

De notre point de vue, - modestement - à partir de notre étude de cas, rien ne permet d'écarter qu'à terme les problèmes - s'ils persistent, voire s'aggravent - de concurrence soient formulés de façon différente et/ou qu'une controverse posée dans les mêmes termes soit toujours aussi difficile à dénouer : l'absence de démonstration contraignante jouera sur le moment - facilitée peut-être par l'absence d'évaluation et de mémorisation des discours tenus auparavant. Et l'on pourrait citer à l'appui de notre point de vue - tout en restant dans le domaine de la présomption, et non de la démonstration contraignante - la constance des arguments de M.de Malatinszky entre 1993 et 1996 ainsi qu'en sens inverse la fixité de la représentation du député Charié entre 1991 et 1996.

¹³ Latour, B., Woolgar, S., *Laboratory life. The construction of scientific facts*, 1979, traduction française : *La vie de laboratoire. La production des faits scientifiques*, Ed. Seuil, 1988.

¹⁴ Boudon, R., *L'art de se persuader*, p.315 dans l'édition Seuil (passages soulignés par mes soins).

II> QUELQUES IMPLICATIONS PRATIQUES DE NOTRE RECHERCHE :

Nous nous intéressons maintenant à l'intérêt pratique de notre recherche, effectuée dans une posture de chercheur-employé. Nous formulons quelques recommandations susceptibles d'aider les entrepreneurs politiques dans leur activité de lobbying, grâce à une prise de conscience de leur part de certains éléments décisifs bien mis en évidence par notre étude ; nous suggérons quelques pistes d'amélioration de la « qualité » du processus de décision publique ; pour finir, nous tentons d'évaluer ce que peut être l'apport de notre analyse dans la conduite pratique du changement en général.

A) Quelques recommandations pour les entrepreneurs politiques dans leur activité de lobbying :

A partir de notre travail d'étude de cas, de ce qu'il comporte de résultats de recherche et de participation à l'action, nous donnons des indications, des recommandations originales - concernant les discours échangés - et « vivantes » plutôt qu'une méthodologie purement technique et « froide » du lobbying¹⁵. L'intérêt pratique de notre travail apparaît donc ici à travers l'explicitation de « qualités », décisives sur la distance, nécessaires pour mener à bien une entreprise de lobbying ; cette explicitation va de pair avec celle des caractéristiques - nous semble-t-il structurelles pour la France - du processus de décision publique, ce qui devrait aider les entrepreneurs politiques à prendre conscience de leur champ d'intervention.

Une première qualité, de savoir-faire, qui apparaît nécessaire pour l'activité de lobbying est la capacité à communiquer et à persuader. L'entrepreneur politique doit disposer d'un solide fond d'argumentation, en particulier concrète (avec des cas), et doit chercher à être le plus clair possible dans la forme de son discours. C'est à ces conditions que l'entrepreneur politique pourra espérer combler l'ignorance, « objective » et « subjective », de l'auditoire.

Cette première « qualité » est ambiguë, en ce qu'elle comporte deux aspects qui renvoient à l'ambiguïté rationnelle-stratégique des discours : le premier aspect est « pédagogique », le discours de l'entrepreneur contribuant alors à diminuer l'ignorance de

¹⁵ nous renvoyons pour ce faire à l'ouvrage intéressant - mais qui fait l'« impasse » sur la dimension discursive du lobbying - de : Prévost-Testart, D.C. (lobbyiste), *Le lobbying ou l'échiquier des pouvoirs : méthodologie à l'usage des entreprises*, Ed. Liaisons, 1993. Sont notamment bien décrits les « circuits décisionnels ».

l'auditoire ; le deuxième aspect est « manipulateur », le discours de l'entrepreneur cherchant à faire tenir le même discours que lui, quitte à sciemment maintenir certaines ignorances. La mise en évidence, par notre travail, de la place de l'ignorance découvre ainsi la possibilité pour l'entrepreneur politique d'une gestion plus ou moins pédagogique ou manipulatrice de son discours.

Signalons pour finir que cette première qualité, de capacité de communication et de persuasion, exige de l'entrepreneur politique une sensibilité développée aux discours et aux mots, et une reconnaissance intime de la valeur qu'ils ont.

Une deuxième qualité de savoir-faire, qui ressort bien de notre expérience, est la persévérance. Sans nier le besoin d'une certaine adaptabilité, l'entrepreneur politique doit défendre avec continuité, sans découragement, les points fondamentaux de son projet, même si les résultats passés sont négatifs ou, positifs, voient leur impact annulé. D'après notre cas, qui en montre l'intérêt sur la distance, au-delà des états d'âme passagers, cette qualité est décisive puisqu'elle permet de dépasser les retournements de intermédiaires défavorables du processus et d'être présent lors des retournements favorables de situation.

Une troisième qualité nécessaire est la vigilance, qui va de pair avec la prise de conscience, que facilite notre étude de cas, d'une part de la possible non-justesse de la représentation que l'acteur se fait du processus et d'autre part du caractère anarchique et imprévisible du processus de décision publique.

Plus structurellement, l'absence de construction générale de l'information conduit à considérer comme un facteur de performance la possibilité de recourir à un système d'informations indépendant, capable de fournir des statistiques fines et des cas concrets, facilement communicables.

Toujours d'un point de vue structurel, notre cas montre l'intérêt de disposer d'un réseau de relations, en particulier inter-organisationnel. L'existence d'un réseau permet de tenter d'influencer dans un sens favorable les prises de positions des organisations « traversées » par ce réseau. Elle permet également d'être « présent » pour saisir des concours de circonstances favorables.

D'autres « qualités » et atouts peuvent être énoncés, que ne possède pas notre entrepreneur politique, mais qui apparaissent décisifs au regard de l'évolution d'ensemble

du processus et qui pourraient mieux ressortir dans d'autres études : ainsi de la capacité de pression et du poids politique de l'acteur, qui l'aident à influencer le processus de décision.

B) Des pistes d'amélioration de la « qualité » de la décision publique :

Ces suggestions pratiques pour la « qualité » de la décision viennent de notre mise en évidence de l'ignorance dans le processus de décision publique. Nous montrons à travers deux points ce en quoi l'ignorance est nuisible à la qualité du processus de décision publique, et nous formulons des conseils pour élever cette qualité.

B1) Pour un meilleur « ajustement »¹⁶ entre les compétences, différentes, des acteurs:

Notre cas a mis en évidence les différences de compétences, compréhensibles par des « effets de situation » et qui induisent des ignorances caractéristiques, des différents acteurs impliqués dans le processus. Ces différences de compétences renvoient à : une différence de compétences, également élevées, due à une différence de formation ou d'expérience pratique ; une différence entre un acteur ayant une des compétences requises dans la discussion et un autre acteur n'en ayant aucune. Dans notre cas, les compétences requises sont à la fois juridiques et économiques, chacune de ces compétences pouvant être construite de différentes manières : par une formation universitaire classique et/ou par une expérience de contrôle des entreprises et/ou par une expérience de gestion d'une entreprise.

De façon générale, les différences de compétences non ajustées entre elles sont nuisibles à la qualité de la décision, car dès lors les textes finaux ne sont pas l'aboutissement d'un véritable échange, d'une meilleure prise en compte possible des différentes compétences impliquées et nécessaires, qui s'ignorent donc. En particulier, ceci se traduit concrètement par la faible lisibilité, voire l'inapplicabilité juridiques de certains textes de loi.

Les suggestions que nous avançons sont axées sur l'idée de diminuer l'ignorance réciproque entre les acteurs impliqués et ayant des compétences différentes.

¹⁶ nous empruntons le terme d'« ajustement » à : Frison-Roche, A.-M. (Professeur de droit), « Les pouvoirs normatifs en jeu dans le droit de la concurrence », rapport remis à la Chancellerie, juillet 1994.

Nous insistons sur le fait qu'il ne s'agit pas de prétendre arriver à une ignorance nulle et à un discours commun : nous avons en effet déjà souligné l'absence de possibilité de démonstration contraignante, qui fait qu'on ne peut trancher objectivement entre ce que tiennent comme souhaitable deux compétences différemment construites ; nous avons aussi mis en évidence l'existence d'intérêts attachés à une compétence et qui peuvent être irrémédiablement contraires.

Il s'agit donc plutôt de combler dans la mesure du possible l'ignorance entre eux des différents acteurs. Plus précisément, nos conseils sont plutôt « processuels » - trouver des procédures pour qu'il y ait une plus grande exigence sur la qualité des discours tenus (oraux ou écrits), qu'il y ait une plus grande prise en compte des autres discours - que « substantiels » - au sens où on tendrait à imposer *a priori* un contenu de discours supposé supérieur aux autres -, cette démarche « processuelle » conduisant tout de même à écarter certains discours - mais pas tous -, ceux qui sont objectivement corrigibles.

Nous rejoignons ainsi, concernant précisément le droit de la concurrence¹⁷, la recommandation par Mme Frison-Roche d'une « logique discursive » qui peut se « définir comme la marque d'une logique de la discussion » entre acteurs-compétences différents et qui « met en exergue la priorité qui doit être accordée à la formation »¹⁸.

Par exemple, « il serait alors concevable de prévoir qu'avant que les intéressés, fussent-ils frais émoulus de leurs écoles respectives, ne prennent des responsabilités dans un quelconque de ces organes en charge de la matière, ils suivent une brève session informant tour à tour des éléments de base des différentes branches et disciplines concernés. Cette mise en commun d'un savoir minimum conçu non en lui-même mais en tant que chacun puisse l'intégrer dans les questions qu'il convient de poser aurait un autre avantage : elle aurait le mérite de mêler dès le départ les personnes qui auront à se fréquenter d'une façon plus institutionnelle par la suite. »¹⁹

Et cette formation aurait « vocation à s'étendre dans le temps, notamment à l'occasion de rencontres plus ou moins formalisées [colloques,...] »²⁰.

Dans le même esprit, on pourrait envisager des formations spécifiques en droit appliqué des membres des commissions spécialisées du Parlement, ou encore des séjours en

¹⁷ l'esprit de notre propos reste valable pour d'autres situations, où interviennent plusieurs acteurs-compétences.

¹⁸ Frison-Roche, A.-M., rapport cité, p.63, paragraphe 123.

¹⁹ Frison-Roche, A.-M., rapport cité, p.64, paragraphe 127.

²⁰ Frison-Roche, A.-M., rapport cité, paragraphe 123 et paragraphes 129 à 133.

entreprise pour certains fonctionnaires de l'administration de contrôle, ou encore le passage de juristes d'entreprises dans une administration de contrôle.

B2) Pour une meilleure évaluation des politiques publiques :

Notre cas a également souligné comment l'insuffisance d'évaluation maintenait un niveau général élevé d'ignorance et favorisait la discutabilité - inévitable en tant que telle - des discours.

De fait, depuis plusieurs années et sur bien d'autres sujets que le droit de la concurrence, il est trouvé « frappant de constater la lenteur et la faiblesse avec lesquelles de telles préoccupations [sur l'impact des politiques gouvernementale] se font jour en France dans les sphères politiques, administratives et intellectuelles »²¹. Il apparaît que « l'évaluation existe mais n'est pas reconnue »²², du fait de la « variété des évaluateurs », de « la diversité des conceptions de l'évaluation » (entre le contrôle comptable classique et l'évaluation plus compréhensive) et des « faiblesses méthodologiques ». Il ressort que « l'évaluation représente un potentiel mal exploité »²³ : il n'y a pas d'institution spécialisée et les travaux sont dispersés ; à l'encontre de la possibilité d'un débat pluraliste, l'administration d'Etat est le principal demandeur et fournisseur d'évaluation, tandis que le Parlement n'est ni demandeur ni utilisateur d'évaluation et la Cour des comptes reste principalement à sa fonction d'audit ; enfin, « l'évaluation remplit surtout une fonction de connaissance. Le rôle de l'évaluation dans le débat public et dans le processus de décision est faible. » Certaines des caractéristiques ainsi relevées en 1982 et 1984 demeurent après le décret n°92-82 du 22 janvier 1990 « relatif à l'évaluation des politiques publiques », qui « a mis en place pour la première fois en France un dispositif institutionnel organisant une activité d'évaluation à vocation générale et de nature permanente »²⁴. Ainsi en est-il de « la position prééminente de l'exécutif, [de] la faiblesse insigne du Parlement en matière d'évaluation et [du] rôle réel, mais encore modeste, de la Cour des comptes »²⁵ ; concernant « l'offre de compétence en sciences sociales » pour une évaluation compréhensive, on retrouve également que « l'univers de la recherche et

²¹ Nioche, J.-P., « De l'évaluation à l'analyse des politiques publiques », *Revue Française de Science Politique*, Vol.32, n°1, février 1982, p.32.

²² Nioche, J.-P., Poinsard, R., « L'évaluation des politiques publiques en France », p.7, in : Nioche, J.-P. et Poinsard, R (éd.), *L'évaluation des politiques publiques*, Ed. Economica, 1984.

²³ *ibid*, p.14.

²⁴ Nioche, J.-P., « L'évaluation des politiques publiques en France : « fast food », recettes du terroir ou cuisine internationale? », *Revue Française d'Administration Publique*, n°66, avril-juin 1993, p.210.

²⁵ *ibid*, p.215.

l'univers politico-administratif coopèrent mal », ceci étant « dû principalement aux filières de formation des élites administratives, qui les isolent du monde de la recherche, et au réflexe d'autonomie de la haute administration française »²⁶.

Le résultat de cette insuffisance de l'évaluation est une moindre « qualité » de la décision : elle ne permet pas de capitalisation sur l'expérience et conduit à un relâchement du niveau d'exigence sur le contenu des discours. De ce fait, les mêmes discours peuvent plus facilement être tenus et les mêmes différences de discours être relevées à des années d'intervalles. Quant à l'arbitrage politique, qui n'est pas évalué à terme, et qui suit la logique politique générale de résolution à court terme des problèmes visibles, il tend à n'aboutir qu'à un discours politique de résolution verbale, mais non factuelle, des problèmes : notre cas l'a ainsi montré concernant le dispositif sur les prix abusivement bas qui, bien qu'il soit inscrit dans le texte de loi, aura un impact concret faible.

C'est pourquoi nous apparaît souhaitable la mise en place d'une évaluation publique systématique, dans les sens suivants : cette évaluation gagne à être compréhensive, à analyser les processus de mise en oeuvre des politiques pour mieux comprendre les résultats d'une évaluation d'impact, « il convient en fait, dans l'analyse concrète d'une politique, de reconstituer la complexité de l'action en tenant compte de la multiplicité des acteurs et des rationalités [...] »²⁷ ; de plus, il conviendrait d'aller dans le sens d'une pluralité des sources d'évaluation, par exemple depuis ses différents « teneurs d'enjeux » (« *stakeholders* »), afin d'obtenir « la meilleure garantie de la qualité des travaux »²⁸ et de compenser « le réflexe d'appropriation de l'activité évaluative par le système administratif »²⁹.

Encore une fois, dans l'esprit de notre travail, il ne s'agit pas de prétendre parvenir à un discours politique unique valide : en effet, nous avons montré que la discutabilité des discours ne pouvait de toute manière être complètement écartée du fait, à chaque instant, de l'absence de possibilité de démonstration contraignante et de l'incomplétude de toute représentation sur le sujet discuté. Avec la suggestion de mise en place de l'évaluation précédemment décrit, il s'agit plus précisément et plus justement d'augmenter les

²⁶ *ibid*, p.216.

²⁷ Nioche, J.-P., *art.cité*, 1982, p.54.

²⁸ *ibid*, p.57.

²⁹ Nioche, J.-P., Poinsard, R., *art.cité*, 1984, p.22.

occasions de croisements des discours et par là même d'élever le niveau général d'exigence des débats, « d'améliorer le débat démocratique »³⁰.

C) Quel apport de l'analyse dans la conduite pratique du changement en général?

Nous nous sommes intéressés à la stratégie discursive d'un acteur « minoritaire consistant » cherchant à créer une rupture radicale, un « changement 2 »³¹ par rapport à l'esprit réglementaire installé, dominant depuis 1940-1945³² et sensible dans le discours de la plupart de ses interlocuteurs. C'est pourquoi en conclusion nous nous demandons quel peut être l'apport de notre analyse dans la conduite pratique du changement en général.

Nous pouvons avancer que notre travail a une valeur pratique pour la conduite du changement, en ce qu'il produit une connaissance d'éléments intervenant dans les processus de changement (absence de possibilité de démonstration contraignante, existence de registres d'ignorance,...) et que cette connaissance est appropriable par des acteurs dans une optique stratégique mais aussi peut-être pédagogique vis-à-vis d'autres acteurs et de lui-même (travail réflexif).

En ce sens, nous ne sommes pas étrangers à l'idée générale de Friedberg sur l'apport de l'analyste à la conduite du changement : « C'est à lui [l'analyste] de produire une connaissance concrète sur la réalité humaine sous-jacente à un champ d'action donné, en vue d'assister les acteurs de ce champ à développer et à acquérir les capacités individuelles et collectives leur permettant de structurer autrement leurs interactions et de jouer différemment - et il faut l'espérer, mieux - le jeu de leur coopération conflictuelle »³³. Et le premier apport cité est « la simple dimension de la découverte de réalités méconnues »³⁴, ce qui rejoint la prise de conscience de l'ignorance - objective, dans la phrase de Friedberg - qu'entend favoriser notre étude.

³⁰ *ibid*, p.57.

³¹ ce concept vient de : Watzlawick, P., Weakland, J. et Fish, R., *Changements : paradoxes et psychothérapie*, Ed. Seuil, coll. Points, 1975. Watzlawick distingue le « changement 1 », qui prend place à l'intérieur d'un système », du « changement 2 », qui « modifie le système lui-même ».

³² nous renvoyons au chapitre 3 pour l'historique du droit français de la concurrence depuis 1940-1945.

³³ Friedberg, E., *Le Pouvoir et la Règle. Dynamiques de l'action organisée*, Ed. Seuil, coll. Sociologie, 1993, p.292.

³⁴ Friedberg, E., *op.cité*, p.373.

Toutefois, à la différence de Friedberg qui fait le « pari sur la connaissance et le raisonnement »³⁵, nous sommes sensibles à des risques de limites dans l'« utilis[ation de] cette connaissance et [de] ce raisonnement comme des supports de régulation dans les discussions »³⁶ entre les différents protagonistes autour d'un projet de changement.

Nous nous interrogeons. Pour la délibération, la reconnaissance *a priori* de l'existence de différences de point de vue et d'ignorances « subjectives », l'affirmation également de l'absence de possibilité de démonstration contraignante, l'affirmation aussi de l'ambiguïté rationnelle-stratégique des discours et de leur possibilité de tenue à des fins purement stratégiques, tout cela explicité est-il réellement ou seulement susceptible d'améliorer la conduite du changement, de permettre une « transformation en profondeur »³⁷ du système d'acteurs concernés - une espèce de sortie par le haut? Ou au contraire, alors qu'existent des conflits d'intérêts, tout cela n'est-il pas aussi ou seulement susceptible de provoquer des suspicions, de susciter des non-dits, de faire renoncer à la délibération et/ou de provoquer des conflits? Excepté l'aspect de l'ignorance « objective », dont la mise en évidence peut faire progresser la délibération, la question n'est pas évidente à trancher - et notre cas, mais il est unique, tend à nous laisser sceptique sur l'effet d'une facilitation du changement.

³⁵ Friedberg, E., *op.cité*, p.347.

³⁶ Friedberg, E., *op.cité*, p.374.

³⁷ Friedberg, E., *op.cité*, p.375.

*Bibliographie*¹

¹ remarques de présentation :

- les théories marquées d'un astérisque sont celles mises en interaction avec notre terrain.
- la pagination de certains articles de presse n'est pas indiquée. En effet, la revue de presse du GIBCD ne donnait le nom du journal, la date, le titre et le contenu des articles compilés, mais non leur(s) page(s). Après travail d'archivage à la bibliothèque d'HEC et consultation sur CD-ROM Reuter, nous avons pu retrouver les pages de presque tous les articles, sauf : ceux du Figaro, Figaro-Economie et de Libération remontant à plus d'un an ; celui du Meilleur ; et celui d'InfoMatin.

- ARGYRIS, C., SCHÖN, D.-A., *Organizational learning. A theory of action perspective*, Addison-Wesley, 1978
- ARHEL, P., « Prix imposés : les motifs économiques de l'interdiction », *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°68, juillet-août 1992, pp.13-16
- ARHEL, P., « Les pratiques discriminatoires », *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°70, novembre-décembre 1992, pp.29-40
- ARHEL, P., « Jurisprudence relative aux pratiques restrictives de concurrence en 1993 », *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°80, juillet-août 1994, pp.63-70
- ARTHUIS, J. (sénateur), « Rapport sur les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service », rapport présenté au Sénat le 4 juin 1993
- AUSTIN, J.L., *Quand dire, c'est faire*, Ed. Seuil, 1970
- Avocats & Entreprises*, n°9, décembre 1994, Point de vue : interview de M.Rebuffel, pp.6-7
- BAIN & CO (cabinet de conseil), « Les relations industrie-commerce », rapport pour le ministère de l'Industrie et du Commerce Extérieur, 1992
- * BARTHES, R., « L'ancienne rhétorique », *Communications* n°16, Ed. du Seuil, 1994
- BASZANGER, I., *La trame de la négociation : sociologie qualitative et interactionnisme*, Ed. L'Harmattan, coll. Logiques Sociales, 1992
- * BOUDON, R., *L'idéologie ou l'origine des idées reçues*, Fayard, 1986
- * BOUDON, R., *L'art de se persuader des idées douteuses, fragiles ou fausses*, Fayard, 1990
- * BOURGEOIS, E., NIZET, J., *Pression et légitimation*, Presses Universitaires de France, coll. Sociologies, 1995
- BRAULT, D., *L'Etat et l'esprit de concurrence en France*, Economica, 1987
- Challenges*, « La guerre de trente ans », novembre 1993, pp.80-85
- CHARIE, J.P. (député), « Un enjeu de société : vers une concurrence libre et loyale », rapport d'information enregistré le 9 décembre 1993 à la Présidence de l'Assemblée nationale, déposé par la Commission de la Production et des Echanges
- CHARIE, J.P. (député), « Pour une libre concurrence à dimension humaine : redéfinir les règles de loyauté », rapport d'information enregistré le 27 juillet 1995 à la Présidence de l'Assemblée nationale, déposé par la Commission de la Production et des Echanges
- COBB, R.W., ELDER, C., *Participation in American Politics. The Dynamics of Agenda Building*, Allymand Bacon, 1972
- COHEN, M., MARCH, J.G., OLSEN, J.P., « A Garbage Can Model of Organizational Choice », *Administrative Science Quarterly*, 17, mars 1972, pp.1-25

- CORBIN, J., STRAUSS, A., *Basics of qualitative research : Grounded theory : procedures and technics*, Sage Publications, 1990
- CROZIER, M., FRIEDBERG, E., *L'Acteur et le Système*, Ed. Seuil, 1977
- DE LA LAURENCIE, J.P. (avocat-associé au cabinet Coudert Frères), « La réforme de la concurrence déloyale : comparaisons internationales », *Actes du séminaire de la Chambre de Commerce Internationale : « Les relations industrie/commerce : vers un nouveau partenariat »*, journée du 6 avril 1995
- DE MELLO, X., « Libre jeu de la concurrence ou libre gestion des entreprises? », *Revue d'Economie Industrielle*, n°63, 1er trimestre 1993, pp.102-124
- DE MELLO, X., « Utilité et opportunité du titre IV de l'ordonnance du 1er décembre 1986? », *Actes du colloque : « Ententes et abus de domination devant le juge de droit commun »*, journée du 18 mars 1994, Institut de Droit des Affaires d'Aix-Marseille
- * DERY, R., « De l'information à l'argumentation », dans : *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées*, Presses de l'Université de Laval Québec, Ed. Eska, pp.101-114
- DIETSCH, M., « Concurrence, parts de marché des enseignes et marges bénéficiaires dans la grande distribution », Centre d'Etudes des Politiques Financières, septembre 1994
- DIETSCH, M., « Les relations industrie-commerce : l'achat gagnant. Le cas des produits alimentaires », *Revue du Service des Statistiques Industrielles du ministère de l'Industrie*, n°44, février 1995
- DUMEZ, H., JEUNEMAITRE, A., *Diriger l'économie : l'Etat et les prix en France, 1936-1986*, Ed. L'Harmattan, 1989
- DUMEZ, H., JEUNEMAITRE, A., *La concurrence en Europe*, Ed. du Seuil, 1992
- DUPUY, F., THOENIG, J.-C., *La loi du marché. L'électroménager en France, aux Etats-Unis et au Japon*, Ed. L'Harmattan, coll. Logiques Sociales, 1986
- DUTTON, J.E., « The processing of crisis and non-crisis strategic issues », *Journal of Management Studies*, septembre 1986, pp.501-517
- Enjeux-Les Echos*, « Comment la CGPME manipule le pouvoir », juin 1996, pp.84-86
- EUROSTAF (étude), « La distribution à dominante alimentaire en Europe », juin 1993
- FAUCHEUX, C., MOSCOVICI, S., *Psychologie sociale, théorique et expérimentale. Recueil de textes choisis et présentés*, La Haye, 1971
- FAURE, A., POLLET, G., WARIN, P. (ouvrage collectif sous la direction de), *La construction du sens dans les politiques publiques. Débats autour de la notion de référentiel*, Ed. L'Harmattan, coll. « Logiques Politiques », 1995
- FRIEDBERG, E., *Le Pouvoir et la Règle. Dynamiques de l'action organisée*, Ed. du Seuil, coll. Sociologie, 1993
- FRISON-ROCHE, A.-M., « Les pouvoirs normatifs en jeu dans le droit de la concurrence », rapport remis à la Chancellerie, juillet 1994

- FRISON-ROCHE, M.A., MEFFRE, J.M., « Les principes directeurs des mentions obligatoires en matière de facturation », *Recueil Dalloz Sirey - Chroniques*, 37ème cahier, 1994, pp.311-316
- FUNCK-BRENTANO & associés (cabinet d'avocats), « Les systèmes de distribution et les règles de concurrence en France et en Allemagne », juin 1990
- FUNCK-BRENTANO & associés (cabinet d'avocats), « Les règles de concurrence applicables à la distribution en Allemagne. Différences avec les règles appliquées en France », octobre 1990
- GLAIS, M., *Economie industrielle. Les stratégies concurrentielles des firmes*, Litec Economie, 1992
- GLAIS, M., « Quelques propos anticonformistes sur deux concepts « tabous » : discrimination et transparence », Actes de la journée d'études de l'AFEC du 1er avril 1992
- GLAIS, M., « L'exploitation abusive d'un état de dépendance économique », *Revue d'Economie Industrielle*, n°68, 2ème trimestre 1994, pp.81-98
- GLASER, B., STRAUSS, A., *The discovery of grounded theory. Strategies for qualitative research*, Aldine Publishing company, 1967
- HALL, R.I., « The natural logic of management making : its implications for the survival of an organization », *Management Science*, vol.30, n°8, août 1984, pp.905-927
- HERMAND, H., « Le rôle des réseaux de distribution dans l'aménagement du territoire », rapport au Conseil Economique et Social, novembre 1993
- HIRSCHMANN, A.O., *Face au déclin des entreprises et des institutions*, Paris, Ed. Ouvrières, 1972 (traduction française de : *Exit, Voice and Loyalty*, Harvard University Press, 1970)
- HUFF, A.S., « Industry influences on strategic reformulation », *Strategic Management Journal*, vol.3, 1982, pp.119-131
- InfoMatin*, « Les grandes surfaces, en plus c'est moche... », 28 novembre 1995
- JENNY, F., « A quoi reconnaît-on une pratique anticoncurrentielle ? », *Gérer et Comprendre - Annales des Mines*, mars 1992, pp.50-60
- JENNY, F., « Pratiques verticales restrictives, concurrence et efficience », *La Semaine Juridique - Cahiers de droit de l'entreprise*, n°42 (supplément 4), 19 octobre 1989, pp.5-10
- * JOBERT, B., MÜLLER, P., *L'Etat en action. Politiques publiques et corporatismes*, Presses Universitaires de France, coll. « Recherches politiques », 1987
- JUPPE, A. (discours et présentation d'), « Plan PME pour la France », 27 novembre 1995
- * KINGDON, J.W., *Agenda, Alternatives and Public Policies*, Little Brown and Cy, 1984
- LAROCHE, H., NIOCHE, J.-P., « L'approche cognitive de la stratégie d'entreprise », *Revue Française de Gestion*, juin-juillet-août 1994, pp.64-78

LATOUR, B., WOOLGAR, S., *Laboratory life. The construction of scientific facts*, 1979, traduction française : *La vie de laboratoire. La production des faits scientifiques*, Ed. du Seuil, 1988

La Tribune, « Refus de vente : l'autorisation n'est pas pour demain », 9 mars 1994, p.14

La Tribune, « Raffarin : tout faire pour faciliter l'initiative dans les PME », 12 juin 1995, p.4

La Tribune, « Le 30ème Midem swingue entre quota et multimédia », 22 janvier 1996, interview de P.Zelnik : « Les quota, c'est plus un pansement qu'un médicament », p.29

La Tribune, « Grandes surfaces : les Français craignent la hausse des étiquettes », 21 mars 1996, p.10

LAUFER, R., « Marketing, sciences sociales et nouvelle rhétorique », *Revue Française de Gestion*, novembre-décembre 1993, pp.136-152

La Volonté de l'industrie, du commerce et des prestataires de services, « Plan PME : un double souci de justice et de clarté », septembre 1995, pp.1-4

Le Canard enchaîné, « Le gouvernement et la « pouvelle parlementaire » », n°3983, 26 février 1997, p.2

Le Figaro-Economie, « Grande distribution : le modèle français en question », 9 mars 1994

Le Figaro, « Les grandes surfaces gagnent du terrain », 27 avril 1994

Le Figaro-Economie, « Coup de blues dans l'industrie musicale », 27 janvier 1995

Le Figaro-Economie, « L'heure du bilan pour l'ordonnance de 1986 », 17 février 1995 (dossier-débat entre M.-E.Leclerc et P.de Malatinszky)

Le Figaro-Economie, « Jean-Pierre Raffarin : « Chasser les mauvaises pratiques » », 19 septembre 1995

Le Figaro, « Le PDG de Promodès incarcéré », 25 septembre 1995

Le Figaro-Economie, « La grande distribution clouée au pilori », 25 octobre 1995

Le Figaro-Economie, « Droit de la concurrence : Elf monte au créneau », 14 février 1996

Le Figaro-Economie, « Concurrence : la réforme mobilise le Parlement », 20 mars 1996, p.IV

Le Figaro-Economie, « Concurrence : le gouvernement veut cadrer le débat », 22 mars 1996, p.V

Le Figaro, « Grandes surfaces : l'accusation de Chirac », 2 mai 1996, p.I

Le Figaro-Economie, « Exception culturelle pour le disque », 30 mai 1996, p.IV

Le Figaro-Economie, « Réforme de la concurrence : vives réactions », 31 mai 1996, p.IV

Le Meilleur, « La France malade de ses grandes surfaces », 19 février 1994

Le Monde de l'Economie, « Industrie et commerce : la guerre se rallume », 29 juin 1993, p.29

Le Monde, « Les rapports conflictuels entre l'industrie et la distribution divisent le gouvernement », 2 septembre 1993, p.16

Le Monde, « La grande distribution au banc des accusés », 18 septembre 1993, p.27

Le Monde, « Trois fédérations de l'électronique, de la mécanique et du textile rejettent les projets sur la concurrence déloyale », 11 février 1994, p.15

Le Monde, « M.Alphandéry demande un rapport sur les relations entre l'industrie et la distribution », 16 juin 1994, p.18

Le Monde, « La grande distribution réclame la fin du gel de ses implantations », 15-16 janvier 1995, p.16

Le Monde, « La grande distribution doit mesurer l'inquiétude qu'elle suscite », interview de J.-P.Raffarin, 21 juillet 1995, p.12

Le Monde, « Les commerçants, artisans et patrons de PME sont courtisés par la majorité », 21 octobre 1995, p.6

Le Monde, « La grande distribution souhaite négocier avec le gouvernement », 11 novembre 1995, p.14

Le Monde, « Le retour des prix imposés : qui va en profiter? », 21 mars 1996 (article-publicité de M.-E.Leclerc), p.7

Le Monde, « La droite flatte les artisans et les petits commerçants », 28 mai 1996, p.5

Le Nouvel Economiste, « Feu sur la grande distribution », 3 novembre 1995, pp.22-25

LEROY, M., *Le contrôle fiscal : une approche cognitive de la décision administrative*, Ed. L'Harmattan, coll. « Logiques sociales », 1993

Les Echos, dossier : « La recherche prudente d'un nouvel équilibre entre prêteurs et créditeurs », 4 novembre 1993, interview de M.Ricol : « Des sanctions plus lourdes pour le non-respect de la parole donnée », p.24

Les Echos, « Les fabricants dénoncent les surenchères pratiquées par les distributeurs », 18 juillet 1994, p.11

Les Echos, « La dépendance de l'industrie va s'accroissant vis-à-vis de la grande distribution », 9 mars 1995

Les Echos, « La démocratie par la consommation », 17 octobre 1995, article de M.-E.Leclerc, p.48

Les Echos, « La tentation du commerce administré plane sur le plan PME », 27 novembre 1995, pp.2-3

Les Echos, « Concurrence : Galland répond aux distributeurs. La loi n'entraînera aucune hausse des prix », 8 janvier 1996, p.13

Les Echos, « Réforme du droit de la concurrence : les grandes surfaces sur la défensive », 19 mars 1996, p.14

- Les Echos*, « Yves Galland défend son projet de réforme de la concurrence. La liberté des prix ne doit pas être remise en cause », 20 mars 1996, p.15
- Les Echos*, « Le chef de l'Etat condamne la grande distribution », 2 mai 1996, p.48
- L'Evènement du Jeudi*, « Y a-t-il un scandale des hypermarchés? », 10-16 février 1994, pp.54-71
- L'Expansion*, « Les hypers paient leurs années folles », n°510, 16-29 octobre 1995, pp.60-62
- L'Expansion*, « Les hypermarchés font-ils du mal à la France? », n°525, 15-29 mai 1996, pp.84-96
- Libération*, « Les ménages broient du noir et font régner la grisaille dans le commerce », 11-12 novembre 1995
- Libération*, « Moches, hégémoniques et anti-emplois... », 28 novembre 1995
- Libération*, 21 mars 1996, « La chasse aux hypers est ouverte à l'Assemblée », 21 mars 1996, p.21
- Libération*, « Les hypermarchés gardent le droit de solder l'essence », 31 mai 1996, p.22
- Libre Service Actualités*, « Le refus de vente n'est pas interdit », 26 mai 1994, pp.21-22
- Libre Service Actualités*, « Présidentielle : le commerce sous pression », 23 février 1995, pp.26-32
- MAJONE, G., « Décisions publiques et délibérations », *Revue Française de Sciences Politiques*, n°4, août 1994, pp.579-598
- MARCH, J.G., OLSEN, J.P., *Ambiguity and choice in organizations*, Bergen, Universitetsforlaget, 1976
- MARTINET, A.C., « Stratégie et pensée complexe », *Revue Française de Gestion*, mars-avril-mai 1993, pp.64-72
- MENY, Y., THOENIG, J.C., *Politiques publiques*, Presses Universitaires de France, coll. « Thémis Science Politique », 1989
- MILES, M.B., HUBERMAN, A.M., *Analyzing qualitative data. A source book for new methods*, Sage Publications, 1984
- MILLER, D., FRIESEN, P.H., « The longitudinal analysis of organizations : a methodological perspective », *Management Science*, vol.28, n°9, septembre 1982, pp.1013-1034
- MORTERA, S., « Conditions et pratiques tarifaires », *Cahiers de l'Institut La Boétie*, 2ème trimestre 1991
- MORTERA, S., BOULLET, E.M., « La revente à perte et le refus de vente », *Cahiers de l'Institut La Boétie*, 1er trimestre 1993
- * MÜLLER, P., *Les politiques publiques*, Presses Universitaires de France, coll. « Que sais-je? », 1990

MUSSELIN, C., « Quelle stratégie de recherche pour les anarchies organisées? », *Actes du séminaire : « Contradictions et Dynamiques des Organisations »*, 1989-1990, séance du 5 avril 1990, rapports de H.Laroche, J.P.Nioche et M.Matheu, vol. II, pp.151-168

NIOCHE, J.-P., « De l'évaluation à l'analyse des politiques publiques », *Revue Française de Science Politique*, Vol.32, n°1, février 1982, pp.32-61

NIOCHE, J.-P., POINSARD, R., « L'évaluation des politiques publiques en France », pp.5-22, in : Nioche, J.-P. et Poinsard, R (éd.), *L'évaluation des politiques publiques*, Ed. Economica, 1984.

NIOCHE, J.-P., « L'évaluation des politiques publiques en France : « fast food », recettes du terroir ou cuisine internationale? », *Revue Française d'Administration Publique*, n°66, avril-juin 1993, pp.209-220

Observatoire des Délais de Paiement, Banque de France - Direction de la Conjoncture, « Résultats de l'enquête qualitative sur les délais de paiement menée dans l'industrie : évolution au cours du premier semestre 1993 », document ODP 93.20, 11 octobre 1993

* PERELMAN, C., OLBRECHTS-TYTECA, L., *Traité de l'argumentation*, Ed. de l'Université de Bruxelles, 5ème édition, 1992

PETTIGREW, A.M., « Longitudinal field research on change : theory and practice », *Organizational Science*, vol.1, n°3, août 1990, pp.267-292

PREVOST-TESTART, D.C., *Le lobbying ou l'échiquier des pouvoirs : méthodologie à l'usage des entreprises*, Ed. Liaisons, 1993

RENAUDIN, N., « Droit d'user et droit d'abuser : un refus de vente peut en cacher un autre », *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°79, mai-juin 1994, pp.5-8

SAEI de la DGSI du ministère de l'Industrie (note technique), « Comparaison du droit français de la concurrence avec les législations des autres pays industrialisés (Allemagne, Grande Bretagne, Espagne, Etats-Unis) », janvier 1995

SELINSZKY, V., « Un nouveau droit en matière de concurrence et de pratiques discriminatoires », *Chroniques de la SEDEIS*, tome XL, n°8, 15 août 1991, pp.301-310

STRATEGOR, *Stratégie, Structure, Décision, Identité*, Interéditions, 1988

TARGA, A.M., « Les mentions sur facture : une obligation respectueuse de la liberté », *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n°82, novembre-décembre 1994, pp.69-71

THOENIG, J.-C., « Faut-il réhabiliter le refus de vente? », *Revue Française de Gestion*, n°90, 1992, pp.104 -107

USUNIER, J.C., EASTERBY-SMITH, M., THORPE, R., *Introduction à la recherche en gestion*, Ed.Economica, coll. Gestion

VERNIMMEN, P., *Finance d'entreprise. Analyse et gestion*, Dalloz, coll. Gestion Finances, 5ème édition, 1991

- VILLAIN, C., « Rapport sur les relations entre l'industrie et la grande distribution », Ministère de l'Economie, Inspection générale des Finances, janvier 1995
- VOGEL, L., VOGEL, J., « Ombres et lumières de la transparence tarifaire », *La Semaine Juridique - Etudes et chroniques*, n°436, 1995, pp.69-78
- WACHEUX, F., *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*, Ed. Economica, coll. Gestion, 1996
- WATZLAWICK, P., WEAKLAND, J. et FISH, R., *Changements : paradoxes et psychothérapie*, Ed. Seuil, coll. Points, 1975
- YIN, R.K., *Case study research. Design and methods*, Sage Publications, 2ème édition, 1994
- ZALD, M.N., « Organization studies as a scientific and humanistic enterprise : toward a reconceptualization of the foundations of the field », *Organization Science*, vol.4, n°4, novembre 1993, pp.513-528

TABLE DES MATIERES :

----- TOME I -----

Introduction générale	p.1
<i>Sommaire</i>	<i>p.7</i>
Première partie : L'infrastructure conceptuelle et méthodologique du travail de recherche	p.8
Chapitre 1 : Les théories existantes mises en interaction avec notre étude de cas	p.9
<i>Introduction du chapitre</i>	<i>p.9</i>
<i>I> La théorie de Boudon sur l'idéologie :</i>	<i>p.12</i>
A) Les caractéristiques générales de la théorie de Boudon et sa mise en rapport avec notre recherche	p.12
B) Les différents effets de compréhension des idéologies, dans le détail :	p.14
B1) Les effets de situation	p.14
B2) Les effets de communication	p.14
B3) Les effets épistémologiques	p.15
<i>II> La théorie de Bourgeois et Nizet sur les stratégies discursives de pression et de légitimation :</i>	<i>p.16</i>
A) Les grandes caractéristiques de la théorie de Bourgeois et Nizet et sa mise en relation avec notre recherche	p.16
B) Les conditions analytiques d'exercice du pouvoir, puis de la pression et/ou de la légitimation :	p.19
B1) Les conditions d'exercice du pouvoir	p.19
B2) Les conditions du choix de la pression et/ou de la légitimation	p.20
<i>III> Les travaux de Barthes et Perelman sur la rhétorique et l'argumentation :</i>	<i>p.21</i>
A) Les caractéristiques principales de ces travaux et leur type de réponse à à notre question de recherche :	p.22
A1) La principaux éléments de la présentation par Barthes de la rhétorique	p.22
A2) La conception de fond de Perelman sur l'argumentation	p.26
B) La présentation plus détaillée des preuves et arguments en rhétorique et dans l'argumentation :	p.28
B1) La présentation par Barthes des différents types de « preuves » en rhétorique	p.28

B2) Les différents types d'arguments recensés par Perelman :	p.30
1) Les arguments d'autorité	p.31
2) Les arguments formels	p.31
3) Les arguments quasi formels	p.31
4) Les arguments fondés sur la constitution du réel	p.32
5) Les arguments qui fondent la structure du réel	p.33
<i>IV> Le modèle de Jobert et Müller sur les politiques publiques et leurs référentiels :</i>	<i>p.34</i>
A) La contribution générale des travaux de Jobert et Müller et leur mise en rapport avec notre recherche	p.34
B) Le modèle de Jobert et Müller vu dans le détail, et le(s) type(s) précis de réponse à notre questionnement de recherche	p.36
<i>V> Le modèle de Kingdon sur l'agenda et les politiques publiques :</i>	<i>p.39</i>
A) Le modèle de Kingdon, en sa partie « saisissante » :	p.39
A1) Le modèle dit de « la poubelle », ou du « concours de circonstances »	p.39
A2) Le modèle dérivé de Kingdon, sur l'agenda et les politiques publiques	p.40
B) La place, réelle mais limitée, des « entrepreneurs politiques » dans le modèle de Kingdon :	p.41
B1) Le rôle des entrepreneurs politiques	p.41
B2) Le caractère, limité tout de même, du rôle des entrepreneurs politiques	p.42
<i>Conclusion du chapitre</i>	<i>p.44</i>
<i>Chapitre 2 : Méthodologie</i>	<i>p.45</i>
<i>Introduction du chapitre</i>	<i>p.45</i>
<i>I> L'opportunité et le choix du terrain comme matériau de recherche :</i>	<i>p.46</i>
A) Les conditions de l'accès « professionnel » au terrain	p.46
B) L'intérêt du terrain pour la recherche et notre choix de l'étude de cas comme stratégie de recherche	p.47
C) Notre posture d'observation participante	p.51
<i>II> L'architecture et la dynamique générales de notre étude de cas :</i>	<i>p.54</i>
A) Les différentes « unités d'analyse » de notre étude	p.54
B) L'interaction entre certaines théories existantes, la collecte de données et l'analyse théorisante	p.55
<i>III> La collecte et l'analyse de données dans le détail :</i>	<i>p.58</i>
A) Les différentes sources utilisées pour la collecte de données	p.58
B) L'analyse des données, dans le détail :	p.60
B1) L'organisation « structurante » des données collectées	p.60
B2) La « mobilisation » de certaines théories existantes, au concret	p.62

B3) Un problème récurrent d'interprétation	p.64
C) Le bilan de notre posture de « chercheur-employé » pour la collecte et l'analyse	p.66
C1) Les avantages procurés par notre posture de recherche	p.66
C2) Les contraintes et risques gérés, liés à notre posture de recherche	p.67
<i>IV> La composition du document de thèse :</i>	<i>p.71</i>
A) Le travail d'écriture dans le processus de production théorique	p.71
B) Certains traits et choix particuliers de rédaction de ce document final	p.72
B1) La traduction dans notre plan de l'existence de nos différentes unités d'analyse	p.72
B2) La progression, au cours du document de thèse final, de notre développement théorique	p.73
B3) Le volume important des chapitres les plus directement liés au terrain	p.74
<i>Conclusion du chapitre</i>	<i>p.76</i>

Deuxième partie : L'entrée progressive dans le cas : introduction technique, historique et synoptique au processus contemporain de réforme du droit de la concurrence **p.77**

Chapitre 3 : L'évolution sur longue période de la situation réglementaire et économique, jusqu'à la crise actuelle de concurrence déloyale **p.78**

Introduction du chapitre *p.78*

I> L'historique du droit français de la concurrence jusqu'à l'ordonnance de 1986 : *p.79*

A) Les antécédents historiques de l'ordonnance de 1986 : p.79

A1) La première période, 1945-1977 : la mise en place de la réglementation de la concurrence et des prix : p.79

1) Les ordonnances du 30 juin 1945 de contrôle des prix p.79

2) De 1953 à 1977, l'enrichissement de la panoplie réglementaire du contrôle des prix et des pratiques commerciales : p.80

2a) La politique de modernisation économique et de stimulation de la concurrence par les prix, avec les décrets de 1953-1958 et et la circulaire Fontanet de 1960 p.80

2b) L'ajout d'un « droit de la grande distribution » p.82

2c) La maîtrise politique et administrative de la politique de la concurrence et des prix p.84

A2) La deuxième période, 1977-1985 : entre consolidation et début de changement : p.85

1) La création de la Commission de la concurrence p.85

2) Les circulaires d'application des dispositions existantes p.86

3) La perspective d'une nouvelle donne réglementaire	p.86
A3) Le processus de la réforme de 1986, vers la suppression du contrôle des prix mais avec finalement le maintien de l'encadrement des relations verticales	p.87
B) Le dispositif de l'ordonnance de 1986 :	p.90
B1) Présentation linéaire et analytique des principales dispositions de l'ordonnance :	p.90
1) Les dispositions du titre III, intitulé « Des pratiques anticoncurrentielles »	p.91
2) Le titre IV, intitulé « De la transparence et des pratiques restrictives »	p.91
B2) Le fonctionnement d'ensemble, articulé du dispositif :	p.94
1) L'articulation entre les titres III et IV	p.94
2) L'articulation entre les différentes dispositions du titre IV	p.97
<i>II> La dynamique économique des relations entre industriels et distributeurs :</i>	<i>p.99</i>
A) Une logique économique particulière de développement de la grande distribution française :	p.99
A1) Quelques notions et mécanismes financiers utiles	p.100
A2) La logique spécifique de développement de la grande distribution française	p.103
A3) Les limites et les risques de cette logique française de développement	p.105
B) La concentration de la grande distribution française :	p.107
B1) La concentration de la grande distribution française face à ses fournisseurs industriels	p.107
1) Une concentration croissante	p.107
2) Une concentration différenciée selon les produits	p.110
B2) Une comparaison internationale du niveau de concentration de la grande distribution	p.112
1) La comparaison d'après les parts de marché final	p.112
2) La comparaison d'après les parts de marché en termes d'achat	p.113
3) La comparaison d'après la concentration géographique	p.113
<i>III> La situation actuelle de « crise de concurrence déloyale » :</i>	<i>p.116</i>
A) Une vue panoramique de la course-poursuite entre les pratiques commerciales et les contrôles :	p.117
A1) Des pratiques commerciales particulièrement agressives en France	p.117
A2) L'intensification des contrôles de la DGCCRF	p.118
B) Les principales pratiques « déloyales » poursuivies :	p.119
B1) L'obtention ou l'octroi de conditions tarifaires discriminatoires « abusives » :	p.119
1) La description par les rapports Charié des pratiques tarifaires déloyales	p.119
2) L'opacité et les discriminations tarifaires selon l'étude de l'Institut La Boétie	p.121
3) Les efforts, en sens inverse, pour l'application de la réglementation	p.123

B2) Les délais de paiement abusifs :	p.128
1) Le problème des délais de paiement abusifs	p.128
2) Une application problématique de la réglementation	p.129
B3) La revente à perte ou à prix « anormalement bas » :	p.130
1) Le constat des pratiques de revente à perte ou à prix « anormalement bas »	p.131
2) Les effets négatifs de ces pratiques	p.131
3) Un droit en retard dans son application, mais aussi dans sa lettre	p.133
<i>Conclusion du chapitre</i>	<i>p.134</i>

Chapitre 4 : Une vue panoramique du processus contemporain de réforme du droit de la concurrence **p.136**

Introduction du chapitre *p.136*

I> Les principales prises de position au départ du processus : *p.136*

A) Les prises de position opposées des ministères de l'Economie et de l'Industrie, et de leurs administrations : p.137

 A1) La position du ministère de l'Economie et des Finances, et de la DGCCRF p.137

 A2) La position du ministère de l'Industrie, et de la Direction Générale des Stratégies Industrielles p.138

B) La position constante du député Charié, pour la transparence et contre la discrimination tarifaire : p.139

 B1) L'avant-proposition de loi du 11 décembre 1991 relative à « la liberté de la concurrence » : p.139

 1) L'esprit de l'avant-proposition de loi, à travers l'exposé des motifs p.139

 2) Les propositions d'articles p.140

 B2) Le rapport de 1993 : « Un enjeu de société : vers une concurrence libre et loyale » : p.141

 1) Les sources de dysfonctionnement de la concurrence p.141

 2) Les « clefs de voûte » ou propositions de M.Charié p.141

C) Les prises de position de puissantes organisations professionnelles et de consommateurs p.143

 C1) Les prises de position d'organisations industrielles : p.143

 1) La prise de position du Groupement des Industries de Biens de Consommation Durables (GIBCD), en réaction au projet DGCCRF, pour une libéralisation du titre IV de l'ordonnance de 1986 p.143

 2) La position de l'Association Nationale des Industries Agro-alimentaires (ANIA), favorable à l'encadrement des pratiques commerciales p.147

 3) La position de l'Institut de Liaison et d'Etude des industries de Consommation (ILEC), pour le *statu quo* réglementaire : p.148

C2) Les prises de position d'organisations agricoles, pour la reconnaissance des « ententes de qualité » et l'encadrement des prix trop bas	p.149
C3) Les prises de position de quelques grands distributeurs, principalement pour le maintien de leurs libertés existantes	p.150
C4) La position de l'Institut National de la Consommation, essentiellement défenseur des prix bas aux consommateurs	p.153
<i>II> L'évolution d'ensemble du processus contemporain de réforme du droit de la concurrence</i>	<i>p.154</i>
A) La première période, du printemps à la fin 1993 : l'émergence du problème, la sortie de projets de texte et l'entrée en scène des acteurs :	p.154
A1) L'émergence insistante du problème des dysfonctionnements de la concurrence	p.154
A2) La sortie du projet DGCCRF de « lutte contre la concurrence déloyale »	p.155
A3) Les réactions des différents acteurs	p.156
A4) La sortie du « rapport Charié »	p.157
B) La deuxième période, du début 1994 à l'été 1994 : la discussion jusqu'au blocage et au report de toute réforme :	p.158
B1) Les discussions entre tenants de positions divergentes :	p.158
1) Le début de la véritable discussion	p.158
2) Les divergences et discussions inter-ministérielles	p.158
3) Les divergences et discussions entre organisations professionnelles	p.159
4) L'avant-proposition de loi Charié	p.160
B2) Le blocage et le « bottage en touche » de toute réforme	p.161
C) La troisième période, de l'été à fin 1994 : la « mise en veille » du processus :	p.161
C1) L'élaboration du rapport Villain	p.162
C2) L'évolution, sensible mais sans portée, des organisations professionnelles, avant le ralentissement de leur activité	p.162
C3) L'activité pédagogique et dissuasive de la DGCCRF, pour le maintien de l'ordonnance existante	p.163
C4) Quelques manifestations parlementaires	p.163
D) La quatrième période, de janvier à juillet 1995 : le regain d'actualité de la réforme du droit de la concurrence :	p.165
D1) Les déclarations de la campagne présidentielle	p.165
D2) La remise du rapport Villain et les rumeurs sur son contenu	p.166
D3) Le réveil de la presse	p.166
D4) La remobilisation des intervenants habituels :	p.166
1) La remobilisation des organisations professionnelles	p.167
2) La remobilisation des ministères	p.167

3) Le retour de M.Charié, avec son nouveau rapport	p.168
D5) La sortie publique du rapport Villain	p.169
E) La cinquième période, d'août 1995 à février 1996 : l'élaboration du projet de loi gouvernemental :	p.170
E1) La consultation Gaymard	p.171
E2) Les prises de position des ministères et de leurs administrations :	p.171
1) La position et l'action de la DGCCRF	p.171
2) La prise de position du ministère des PME, du Commerce et de l'Artisanat	p.171
3) La prise de position de la DGSI et du ministère de l'Industrie	p.172
E3) Les réponses des principales organisations professionnelles à la consultation :	p.172
1) La CGPME, en faveur d'une réglementation accrue	p.172
2) Les prises de position communes de l'ANIA et de l'ILEC, pour un maintien renforcé de la réglementation	p.173
3) La prise de position du GIBCD, pour une libéralisation du titre IV	p.173
4) La prise de position du Groupement des Fédérations Industrielles	p.173
5) La prise de position du CNPF	p.174
6) La prise de position des organisations agricoles	p.174
7) La position générale des grands distributeurs, pour la liberté commerciale	p.175
E4) L'arbitrage gouvernemental, jusqu'à l'adoption en février 1996 du projet de loi sur la « loyauté et l'équilibre des relations commerciales » :	p.175
1) La présentation des grandes lignes de la réforme dans le cadre du « Plan PME pour la France », en novembre 1995	p.175
2) L'élaboration du projet de loi gouvernemental définitif	p.176
F) La sixième période, de mars à juin 1996 : la phase parlementaire :	p.178
F1) Un climat particulièrement hostile à la grande distribution	p.178
F2) De multiples interventions, dépôts d'amendements et changements de rédactions	p.179
F3) Le texte finalement adopté de la loi sur « la loyauté et l'équilibre des relations commerciales »	p.179
<i>Conclusion du chapitre</i>	<i>p.182</i>

Troisième partie : Le coeur de l'étude de cas : la stratégie discursive du GIBCD et le processus général de réforme du droit de la concurrence	p.183
<i>Introduction aux approches différenciées des chapitres centraux</i>	<i>p.184</i>
<i>Chapitre 5 : La mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD sur un mode persuasif et sous la forme d'une interaction critique approfondie</i>	<i>p.187</i>
<i>Introduction du chapitre</i>	<i>p.187</i>
<i>I> Les différentes relations persuasives avec interaction critique approfondie, et les conditions de leur développement :</i>	<i>p.189</i>
A) La relation de persuasion entre le GIBCD et M.Charié, député :	p.189
A1) La perception par le GIBCD de sa divergence de point de vue avec le député Charié	p.189
A2) L'intérêt stratégique de la relation, perçu comme élevé	p.191
A3) Le développement de l'interaction critique approfondie entre le GIBCD et le député Charié, jusqu'au conflit ouvert	p.193
B) La relation de persuasion entre le GIBCD et M.Charié, député et rapporteur du projet de loi à l'Assemblée nationale :	p.196
B1) La perception par le GIBCD de la représentation de M.Charié sur le sujet de la libéralisation complète du refus de vente	p.199
B2) L'intérêt en jeu dans la relation	p.199
B3) Le développement d'une interaction critique approfondie, en partie indirectement <i>via</i> un réseau	p.200
C) La relation de persuasion entre le GIBCD et le SAEI de la Direction Générale des Stratégies Industrielles du ministère de l'Industrie :	p.203
C1) La représentation initiale, positive, qu'a le GIBCD du point de vue du ministère de l'Industrie	p.203
C2) L'intérêt stratégique perçu dans la relation GIBCD-SAEI	p.204
C3) Le développement de l'interaction critique approfondie entre le SAEI et le GIBCD	p.205
D) La relation de persuasion entre le GIBCD et la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME :	p.206
D1) Les conditions de la relation avec la CGPME	p.206
D2) Les conditions de l'interaction critique approfondie avec la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME	p.208

D3) Le développement de l'interaction critique approfondie entre la Commission Juridique et Fiscale de la CGPME et le GIBCD	p.209
E) Les conditions de l'interaction critique approfondie avec M.Debrock, du ministère de l'Agriculture	p.210
F) Les conditions de l'interaction critique approfondie avec M.Cattiaux, Directeur du Commerce Intérieur, et Mlle Audier, directeur du cabinet du ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat	p.211
<i>II> Le caractère critique de l'interaction et la mise à l'épreuve du discours de persuasion du GIBCD :</i>	<i>p.215</i>
A) L'absence de possibilité de démonstration contraignante auprès de l'auditoire et la discutabilité des discours :	p.216
A1) La discutabilité du discours de constat, qui ne peut apporter de démonstration contraignante auprès de l'auditoire :	p.217
1) Le discours de constat sur l'application de la loi est discutable	p.217
2) L'évaluation de l'impact micro-économique de l'ordonnance de 1986 est complexe et laisse nécessairement place à discussion par l'auditoire	p.219
A2) L'absence de possibilité de démonstration contraignante pour le discours du souhaitable :	p.221
1) Cette absence de démonstration contraignante dans la relation entre le GIBCD et la Commission de la CGPME	p.221
2) Cette absence de démonstration contraignante dans la relation entre le GIBCD et le SAEI	p.223
3) Cette absence de démonstration contraignante dans les relations entre le GIBCD et M.Charié	p.225
B) L'interprétabilité du discours en des termes plus ou moins exclusivement stratégiques	p.226
C) L'absence de possibilité de démonstration contraignante crée de fait certaines tendances dans l'adhésion à tel ou tel discours :	p.228
C1) L'effet de cliquet d'un texte réglementaire de contrôle	p.228
C2) L'opinion spontanée est difficilement retournable :	p.230
1) L'influence forte de l'expérience sensible	p.230
2) La contrainte des symboles pour le discours du GIBCD	p.231
C3) L'environnement, auquel est ouverte chaque relation bilatérale, accorde ou enlève du crédit à tel discours :	p.232
1) L'environnement et les hésitations de la Commission de la CGPME	p.232
2) L'environnement et l'adhésion finale du SAEI au discours du GIBCD	p.234

<i>III> Le « travail » de persuasion du GIBCD sur les représentations de ses auditoires :</i>	<i>p.236</i>
A) La recherche de stabilisation autour de son discours et de sa proposition de texte de loi	p.236
B) Le discours tenu par le GIBCD pour tenter de parvenir à cette stabilisation :	p.239
B1) La correction des ignorances objectives	p.239
B2) La ramification par le GIBCD des discours de principes opposés	p.240
B3) La mobilisation de cas par le GIBCD	p.242
B4) Le recours aux statistiques	p.245
B5) L'intégration des différents points de vue : la prétention à la validité universelle	p.246
B6) Le recours aux arguments d'autorité par la citation d'experts	p.248
B7) La mise en avant d'autres opinions extérieures favorables	p.249
B8) La dissimulation de certaines ramifications de raisonnement	p.250
C) L'importance de la forme concrète du discours sur un sujet complexe, afin de persuader l'auditoire « ignorant » :	p.252
C1) Le choix du support écrit : la sédimentation textuelle des arguments du GIBCD	p.252
C2) L'importance de la clarté, l'ordonnancement du discours	p.254
<i>IV> Le bilan du travail de persuasion du GIBCD dans les interactions persuasives critiques approfondies :</i>	<i>p.255</i>
A) Le bilan des relations entre le GIBCD et M.Charié, comme député puis député-rapporteur	p.255
A1) L'aboutissement de la relation entre le GIBCD et M.Charié, comme simple député	p.255
A2) Le bilan de l'interaction, en partie indirecte, entre le GIBCD et M.Charié, comme rapporteur du projet de loi	p.258
B) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et la Commission de la CGPME	p.260
C) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et le SAEI du ministère de l'Industrie	p.262
D) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et M.Debrock, du ministère de l'Agriculture	p.263
E) Le bilan de l'interaction entre le GIBCD et Mlle Audier, directeur du cabinet de M.Raffarin, ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat	p.264
<i>Conclusion-résumé du chapitre</i>	<i>p.265</i>
1) La définition des interactions persuasives critiques approfondies	p.265
2) Les conditions de développement de ce type de relation	p.266
3) Les enseignements du suivi des interactions persuasives critiques approfondies :	p.268
3a) L'absence de possibilité de démonstration contraignante	p.269
3b) La place de l' « ignorance »	p.270
3c) La possibilité d'interprétation des discours en termes stratégiques	p.271
3d) Le contenu et la forme des discours échangés	p.271
4) La prétention des discours à la seule crédibilité	p.272

Chapitre 6 : La mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD avec l'engagement de relations différentes dans leur modalité et leur forme	p.274
<i>Introduction du chapitre</i>	<i>p.274</i>
<i>I> La quasi-absence de relation entre le GIBCD et la DGCCRF :</i>	<i>p.276</i>
<i>II> Les relations entre le GIBCD, les journalistes et le lectorat, pour influencer l'opinion générale ou un auditoire-cible particulier :</i>	<i>p.278</i>
A) La première période, de lancement de la campagne du GIBCD :	p.278
A1) Les conditions des relations entre le GIBCD et chacun des journalistes :	p.279
1) L'intérêt dans les relations entre le GIBCD et les journalistes	p.279
2) Les conditions du caractère lâche des interactions persuasives du GIBCD avec chacun des journalistes	p.279
A2) La participation du GIBCD à la construction d'un nouveau rapport global-sectoriel concernant la grande distribution, au service de sa « recette technique » précise de libéralisation du titre IV	p.281
A3) La discutabilité du discours du GIBCD n'apparaît plus avec la même intensité dans les relations persuasives lâches avec les journalistes	p.283
A4) Le bilan du travail de persuasion du GIBCD auprès de/via la presse durant cette première période	p.285
B) La deuxième période, entre l'été 1994 et l'automne 1995 : le relâchement, des deux côtés, des relations entre le GIBCD et la presse :	p.288
B1) Les conditions nouvelles des relations entre le GIBCD et les journalistes	p.288
B2) Le discours du GIBCD, de construction d'un nouveau rapport global-sectoriel et toujours de proposition de sa recette technique de libéralisation du titre IV	p.289
B3) Le bilan des relations du GIBCD avec la presse sur cette période	p.290
C) La troisième période, à partir de l'automne 1995 : les tentatives du GIBCD pour, sur ses centres d'intérêts, mobiliser les journalistes et influencer certains auditoires :	p.291
C1) Les nouvelles conditions des relations entre le GIBCD et la presse	p.291
C2) Deux situations, différentes et significatives, de relations avec la presse :	p.292
1) L'article complet du GIBCD dans la Revue Parlementaire et Politique	p.292
2) Le « flop » du communiqué de presse du GIBCD du 23 mai 1996	p.293
C3) Le bilan, sur et d'après cette période finale, des relations avec la presse	p.294
<i>III> Les interactions persuasives lâches avec des auditoires institutionnels traitant des thèmes dominants de l'agenda politique, afin de mettre la réforme du droit de la concurrence à l'ordre du jour gouvernemental :</i>	<i>p.296</i>
A) Les conditions de ces relations, à l'origine de leur caractère interactif, de leur modalité persuasive et de leur forme lâche	p.296

B) Le raccrochage aux débats institutionnels sur l'aménagement du territoire et la délocalisation de la production :	p.297
B1) La mise en relation avec le sujet de l'aménagement du territoire	p.297
B2) La mise en relation avec le sujet de la délocalisation	p.298
C) Le bilan de ces relations persuasives	p.299
<i>IV> La relation du GIBCD avec M.Villain, Inspecteur général des Finances, afin d'influencer son rapport sur les relations Industrie-Commerce :</i>	<i>p.300</i>
A) Les conditions perçues par le GIBCD d'une éventuelle relation avec M.Villain	p.300
B) Le déroulement de la relation entre le GIBCD et M.Villain	p.301
C) Le bilan de l'interaction persuasive lâche entre le GIBCD et M.Villain	p.303
<i>V> La construction d'un discours commun avec les organisations professionnelles autour de la libéralisation du droit de la concurrence :</i>	<i>p.305</i>
A) Les relations entre le GIBCD et l'ANIA :	p.305
A1) Les conditions de l'entrée en relation du GIBCD avec l'ANIA :	p.306
1) La représentation qu'a le GIBCD de la position de l'ANIA	p.306
2) L'intérêt stratégique perçu par le GIBCD	p.307
A2) L'opposition frontale du 1er avril 1994	p.307
A3) Les pressions réciproques entre le GIBCD et l'ANIA, pour l'écriture d'un texte commun de position du GFI sur la réforme du droit de la concurrence	p.309
B) Les relations entre le GIBCD et l'ILEC :	p.311
B1) Les interactions persuasives lâches jusqu'à l'été 1994, afin d'obtenir un consensus et d'inscrire la réforme à l'ordre du jour gouvernemental :	p.311
1) Les conditions d'entrée en relation du GIBCD avec l'ILEC	p.311
2) L'interaction critique lors de la première rencontre	p.312
3) Le déjeuner de travail ILEC-GIBCD le 24 mars 1994	p.313
4) La lettre de l'ILEC du 11 juillet 1994 à M.Charié marque un rapprochement de la position de l'ILEC avec celle du GIBCD	p.314
B2) Le passage du GIBCD à la pression persuasive, après juillet 1995 :	p.314
1) Le changement des conditions perçues par le GIBCD	p.314
2) Le recours du GIBCD à la persuasion pressante	p.315
C) La pression persuasive ou persuasion pressante du GIBCD sur la CGPME, avant l'adoption du projet de loi en Conseil des ministres en février 1996 :	p.318
C1) Les conditions préalables à la pression persuasive du GIBCD sur la CGPME	p.318
C2) L'exercice par le GIBCD du mélange de persuasion et de pression sur la CGPME	p.319
C3) Le résultat immédiat : le texte commun CGPME-GIBCD sur le refus de vente, transmis à Matignon et au Conseil d'Etat	p.321

D) Les relations entre le GIBCD et le CNPF :	p.324
D1) Les interventions du GIBCD auprès du CNPF, afin d'influencer le contenu de sa prise de position officielle sur la réforme du droit de la concurrence :	p.325
1) La relation du GIBCD avec les organisations professionnelles au sein de la Commission de la concurrence du CNPF	p.325
2) La formation indirecte de la représentation de M.Kessler, Vice-Président du CNPF, sur le sujet :	p.326
2a) Les conditions de la relation	p.326
2b) Le fond et la forme du discours du GIBCD	p.326
2c) Le bilan immédiat de ce travail d'influence du GIBCD	p.329
3) L'exercice par le GIBCD d'une persuasion pressante, lors de la rédaction finale de la prise de position officielle du CNPF :	p.329
3a) Les conditions de l'intervention du GIBCD	p.329
3b) Le discours tenu par le GIBCD	p.331
3c) Le bilan immédiat	p.333
D2) Le travail de persuasion exercé par le GIBCD pour que le CNPF appuie sa position :	p.334
1) Une première intervention après la présentation du Plan PME, en novembre 1995	p.334
2) La seconde intervention avant le passage du projet de loi en commission mixte paritaire, en juin 1996	p.336
E) Les relations, lâches, du GIBCD avec les autres organisations professionnelles :	p.337
E1) Les relations exploratoires :	p.338
1) La relation entre le GIBCD et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris	p.338
2) La relation entre le GIBCD et l'Union Nationale des Industries de la Table et des Arts Ménagers	p.339
3) La relation entre le GIBCD et le Centre d'Action Concertée des Entreprises de Production Agricole	p.339
4) La relation entre le GIBCD et la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA)	p.340
E2) La situation de relation persuasive avec une organisation <i>a priori</i> en accord de vue, et qui débouche immédiatement sur une alliance sur le fond : le cas avec la Fédération de la Plasturgie	p.342
E3) Un cas de situation de recherche d'alliance autour d'un discours commun purement stratégique : le cas avec l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP) et la Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD)	p.343

E4) La situation de recherche d'alliance avec de nombreuses organisations à la fois :	p.345
1) Le cas de la campagne de signature de la charte du GIBCD	p.346
2) La réunion inter-professionnelle au ministère de l'Industrie le 16 septembre 1995	p.347
<i>VI> Les relations lâches avec les ministres et leurs cabinets, afin d'influencer le projet de loi élaboré et défendu par le Gouvernement :</i>	<i>p.350</i>
A) Les relations engagées lors de la phase préparatoire, avant novembre 1995 :	p.350
A1) Les relations avec le ministère de l'Industrie	p.350
A2) Les relations avec le ministère des Entreprises	p.351
A3) Les relations avec le secrétariat d'Etat à l'Aménagement du Territoire	p.352
A4) Les relations avec le ministère de l'Economie et des Finances, à partir de juin 1995	p.352
B) Les relations engagées après l'annonce du Plan PME, jusqu'à l'adoption du projet de loi en Conseil des ministres :	p.356
B1) L'activité discursive de persuasion du GIBCD, en réaction au Plan PME	p.356
B2) L'exercice par le GIBCD d'une persuasion pressante, suite à l'intervention de M.Rebuffel le 28 janvier 1996	p.358
C) Le travail discursif du GIBCD auprès du Gouvernement, afin d'influencer son discours lors des débats parlementaires :	p.360
C1) Le travail en préparation à la première lecture à l'Assemblée nationale	p.360
C2) Le travail après la première lecture au Sénat, en préparation à la deuxième lecture à l'Assemblée nationale	p.361
C3) Le travail après la deuxième lecture à l'Assemblée nationale, en préparation à la deuxième lecture au Sénat	p.365
C4) Le travail en préparation à la commission mixte paritaire	p.366
C5) Le travail après la réunion de la commission mixte paritaire, en préparation au vote du Parlement	p.367
<i>VII> Les relations auprès des parlementaires, afin d'orienter les votes des Assemblées :</i>	<i>p.369</i>
A) La préparation des parlementaires à un éventuel projet de loi sur la concurrence :	p.369
A1) Les prises de contact avec quelques parlementaires spécialistes	p.369
A2) Le travail de préparation de l'ensemble des parlementaires	p.370
B) La préparation de la première lecture à l'Assemblée nationale :	p.372
B1) Le travail de persuasion du GIBCD auprès des Commissions	p.372
B2) Le travail de persuasion du GIBCD auprès de l'ensemble des députés	p.375
B3) Le bilan du travail de persuasion du GIBCD, au terme de la première lecture à l'Assemblée nationale	p.376
C) La préparation de la première lecture au Sénat :	p.377

C1) Le travail de persuasion du GIBCD auprès de la Commission des Affaires Economiques et du Plan	p.378
C2) Le travail de persuasion auprès de l'ensemble des sénateurs	p.380
C3) Le bilan de l'activité du GIBCD, au terme de la première lecture au Sénat	p.380
D) La préparation de la deuxième lecture à l'Assemblée nationale :	p.381
D1) Les conditions particulières de mise en oeuvre de la stratégie discursive du GIBCD	p.381
D2) Le bilan du discours du GIBCD au niveau des Commissions	p.382
D3) Le bilan après lecture du projet de loi	p.383
E) La préparation de la deuxième lecture au Sénat, et son impact nul	p.384
F) Le travail discursif exercé par le GIBCD sur les débats de la commission mixte paritaire et le vote consécutif du Parlement	p.387
<i>Conclusion-résumé du chapitre :</i>	<i>p.391</i>
1) Une vue panoramique de la stratégie discursive d'influence du GIBCD	p.391
2) La recherche par le GIBCD, continue dans sa pratique, d'une influence véritablement décisive sur le processus de réforme	p.392
3) Des relations nouvelles dans leurs modalités, formes et objets :	p.393
3a) Le « travail » persuasif lâche sur les représentations de fond	p.393
3b) Le « travail » persuasif avec pour objet la représentation sur le processus de décision	p.394
3c) Le « travail » directement sur les discours eux-mêmes	p.394
3d) La distinction entre objets globaux et « techniques » de discussion	p.395
4) Le bilan détaillé de l'activité discursive du GIBCD	p.396

Chapitre 7 : Le processus général de décision publique et la relativisation de la place et du rôle du GIBCD

p.399

Introduction du chapitre

p.399

I> L'administration de contrôle comme élaborateur et défenseur d'une doctrine et d'intérêts :

p.401

A) La DGCCRF, une administration de contrôle praticienne et élaboratrice d'une doctrine pratico-théorique autonome :

p.402

A1) La représentation de la DGCCRF sur la concurrence, les relations entre industriels et distributeurs et leur réglementation souhaitable : le cas des prix minima imposés :

p.404

1) La pratique des prix minima imposés, vue comme complètement contraire aux intérêts des consommateurs

p.404

2) La pratique des prix minima imposés, vue comme une menace à la liberté

d'entreprendre :

p.406

2a) Une menace à la nécessaire « autonomie des décisions de prix »

p.406

2b) Une réduction nuisible de l'incertitude sur les décisions des concurrents	p.407
2c) Une entrave à l'accès libre au marché	p.408
A2) L'autonomie de la doctrine pratico-théorique de la DGCCRF par rapport aux enseignements de la théorie économique moderne et aux règles et principes généraux du droit :	p.410
1) L'ignorance, l'absence de légitimité aux yeux de la DGCCRF de la théorie économique	p.410
2) L'ignorance des règles et principes juridiques généraux :	p.411
2a) L'interprétation et l'application de l'article 31 sur la transparence des factures	p.411
2b) Le projet DGCCRF, et son commentaire juridique critique par l'Association Française d'Etude de la Concurrence	p.414
B) Les ressources de type rationnel en faveur du discours persuasif de la DGCCRF :	p.418
B1) L'absence de démonstration contraignante sur l'application de l'ordonnance et son impact sert le discours de <i>statu quo</i> de la DGCCRF	p.419
B2) Face aux pratiques « déloyales », le discours de contrôle de la DGCCRF est, contrairement à celui « libéral » du GIBCD, susceptible de recueillir facilement l'adhésion d'un auditoire large :	p.421
1) L'« effet de cliquet » du discours de réglementation	p.421
2) Le discours de la DGCCRF s'inscrit dans un référentiel symbolique avantageux	p.422
3) Le discours de la DGCCRF est proche de l'expérience sensible immédiate	p.422
C) Les ressources de type organisationnel, institutionnel en faveur de la DGCCRF :	p.423
C1) La DGCCRF, une administration influente qui peut jouer sur un réseau de hauts fonctionnaires	p.423
C2) La DGCCRF, interprète-applicateur de la loi, est un interlocuteur privilégié et particulièrement persuasif des organisations professionnelles	p.424
C3) La DGCCRF est très présente au niveau des pouvoirs publics :	p.427
1) La possibilité d'interventions auprès de ou <i>via</i> des hauts fonctionnaires	p.427
2) Les interventions comme expert technique auprès des ministres successifs chargés du dossier de la réforme	p.428
3) La capacité d'exclusion et de blocage des débats entre les ministères	p.428
4) L'influence sur les parlementaires	p.428
C4) La DGCCRF et son poids institutionnel dans la représentation qu'ont les autres acteurs du processus général de décision	p.429
D) Le bilan du travail d'influence de la DGCCRF :	p.431
D1) Quelques bilans ponctuels	p.431
D2) Un bilan global plutôt positif du travail d'influence de la DGCCRF	p.433

<i>II> Un processus général de décision « chaotique », « anarchique » et traversé par de grands courants :</i>	p.434
A) Les couplages faibles au sein des cabinets ministériels	p.434
B) Le courant des organisations professionnelles et de consommateurs, porteuses de solutions :	p.435
B1) La CGPME	p.436
B2) L'ILEC et l'ANIA	p.440
B3) L'intervention, sur des points plus limités, de quelques autres lobbies industriels et du commerce spécialisé :	p.440
1) L'Union Française des Industries Pétrolières	p.440
2) L'industrie et le commerce spécialisé du disque	p.441
B4) Les organisations agricoles	p.441
B5) Les organisations du Commerce	p.441
B6) Les organisations de consommateurs	p.442
C) Le courant d'opinion générale, majoritairement hostile à la grande distribution :	p.442
C1) La remise en cause de la représentation, jusqu'alors plutôt positive, du rapport global-sectoriel concernant la grande distribution	p.443
C2) Un discours nouveau, qui devient général, sur la contribution négative de la grande distribution à l'économie et la société	p.445
1) Le nouveau discours sur la distribution, reflété dans et alimenté par la presse	p.445
2) Les discours critiques des entrepreneurs politiques, de la production et du commerce spécialisé, sur la grande distribution	p.447
3) Les affaires politico-économiques impliquant la grande distribution	p.451
4) Le contre-discours public de la grande distribution	p.452
D) Le courant politique dans l'orientation du processus de réforme du droit de la concurrence :	p.455
D1) La mise à l'ordre du jour de la réforme, suivant des considérants politiques	p.455
D2) L'orientation politique du projet de réforme de novembre 1995 :	p.456
1) La proximité, d'idées et politique, du RPR et du Président Chirac avec le milieu des PME et M.Rebuffel	p.456
2) Le raz-de-marée « réglementariste » en réponse à la consultation Gaynard	p.459
3) Le besoin pour le gouvernement Juppé d'un soutien politique de la CGPME	p.461
E) La présentation du « Plan PME pour la France » de novembre 1995 et l'élaboration du projet de loi de février 1996 :	p.463
E1) La réforme du droit de la concurrence dans le Plan PME de novembre 1995	p.463
E2) L'élaboration du projet de loi définitif :	p.466

1) Les lobbies continuent de tenir leurs discours du souhaitable, de pousser leurs solutions après novembre 1995	p.466
2) Le projet de loi final est une tentative de compromis entre les différentes demandes, à l'intérieur de l'orientation « réglementariste »	p.469
F) Les débats au Parlement, avec des tendances à leur déroulement chaotique :	p.472
F1) Le climat incite les parlementaires à une multiplication de dépôts d'amendements, dans le sens d'une réglementation accrue	p.472
F2) Les interventions des <i>lobbies</i> alimentent la tendance à un déroulement anarchique des débats parlementaires	p.475
F3) Les interventions de chacun des principaux lobbies lors de la phase parlementaire :	p.478
1) La CGPME	p.478
2) L'ILEC	p.479
3) L'ANIA	p.480
4) L'UFIP	p.480
5) L'industrie et le commerce spécialisé du disque	p.482
6) Les organisations agricoles	p.482
7) La grande distribution	p.483
8) Les organisations de consommateurs	p.485
9) Le GIBCD	p.486
F4) L'impact, « objectif » et « relativisant », sur la stratégie du GIBCD des interventions parlementaires des autres <i>lobbies</i>	p.487
<i>Conclusion-résumé du chapitre :</i>	p.490
1) Les enseignements sur le processus général de décision publique :	p.490
1a) Un processus de décision traversé par de grands courants, et par bien des traits chaotique, anarchique, dans le sens « saisissant » du modèle de Kingdon	p.490
1b) Un « rapport global-sectoriel » quelque peu discuté, et non monolithique, à l'intérieur du « courant d'opinion » de Kingdon	p.492
1c) Une saisie plus fine que chez Kingdon du processus de décision publique, grâce à notre étude de l'activité discursive	p.492
1d) Quelques éléments allant dans le sens d'un déroulement un peu moins chaotique de la phase parlementaire du processus de décision	p.493
1e) L'administration de contrôle, un entrepreneur politique central et permanent ignoré par Kingdon	p.494
2) La relativisation, dans le processus, de l'activité discursive, persévérante, du GIBCD	p.495

Quatrième partie : Les enseignements de l'étude de cas et certaines suites envisageables	p.497
Chapitre 8 : Synthèse : un modèle de tension entre l'action discursive d'un entrepreneur politique et le processus de décision d'une politique publique	p.498
<i>Introduction du chapitre</i>	<i>p.498</i>
<i>I> L'appareillage analytique du modèle :</i>	<i>p.500</i>
A) Les éléments analytiques de saisie de l'activité discursive :	p.500
A1) Les conditions de la prise de parole par l'entrepreneur politique	p.500
A2) Le choix d'un mode discursif de persuasion, de pression ou hybride	p.501
A3) Les différents objets d'influence discursive :	p.503
1) Le « travail » d'influence sur la représentation qu'a l'auditoire du fond du sujet discuté	p.504
2) Le « travail » d'influence sur la représentation qu'a l'auditoire du processus général de décision	p.504
3) La fabrique de discours communs de surface	p.504
A4) Les différentes formes de relations	p.505
B) Des notions plus structurelles sur les contenus de discours :	p.507
B1) L'absence de possibilité de démonstration contraignante	p.507
B2) Les registres d'ignorance	p.509
<i>II> La tension entre l'action de l'entrepreneur politique et le processus général de décision :</i>	<i>p.512</i>
A) La représentation sur le processus de décision, limite et objet pour le « travail » d'influence de l'entrepreneur politique	p.512
B) L'absence de démonstration contraignante et la place de l'ignorance, contraintes et ressources pour l'entrepreneur politique	p.513
C) L'influence de l'entrepreneur politique, parmi et sur d'autres interventions d'autres acteurs du processus	p.514
D) Le choix ou la contrainte de prise ou non de parole par l'entrepreneur	p.516
E) La mise en rapport des différentes formes de relations avec notre dialectique	p.517
F) La dialectique dans le temps entre l'entrepreneur et le processus de décision	p.519
<i>III> Une vision originale du processus de décision en politique publique :</i>	<i>p.521</i>
A) Réflexions sur les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller, comme modèles de processus général de décision publique :	p.521
A1) L'intérêt confirmé du modèle de Kingdon	p.521
A2) Des compléments et nuances à apporter au modèle de Kingdon	p.522
A3) Une possibilité d'articulation entre les modèles de Kingdon et de Jobert et Müller	p.524

B) L'articulation de ces modèles avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive d'un entrepreneur politique :	p.524
B1) Une première articulation, partielle, toujours dans la perspective du processus général de décision	p.525
B2) L'articulation, globale, du modèle de Kingdon avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive entrepreneuriale	p.527
B3) L'articulation, globale, du modèle de Jobert et Müller avec notre étude et notre conceptualisation de l'activité discursive entrepreneuriale	p.528
<i>Conclusion-bilan du chapitre</i>	<i>p.530</i>
<i>Chapitre 9 : Conclusion : des suites pour la recherche et l'action</i>	<i>p.531</i>
<i>Introduction du chapitre</i>	<i>p.531</i>
<i>I> La discussion sur les limites et l'apport « général » de notre étude, et les orientations conséquentes pour la recherche :</i>	<i>p.531</i>
A) Réflexions sur la valeur du contenu de notre modèle, en vue d'autres études de politiques publiques :	p.532
A1) Les caractéristiques de notre entrepreneur politique, et les voies de généralisation ou de changements du contenu de notre modèle	p.532
A2) Les caractéristiques du processus de décision publique étudié, et les voies de généralisation ou de changements du contenu de notre modèle	p.534
B) Réflexions sur la valeur du contenu de notre modèle, pour l'étude des processus de décision en management stratégique	p.536
C) L'intérêt pour la recherche d'une approche maîtrisée, en temps réel et au niveau des acteurs, du terrain	p.539
<i>II> Quelques implications pratiques de notre recherche :</i>	<i>p.542</i>
A) Quelques recommandations pour les entrepreneurs politiques dans leur activité de lobbying	p.542
B) Des pistes d'amélioration de la « qualité » de la décision publique :	p.544
B1) Pour un meilleur « ajustement » entre les compétences, différentes, des acteurs	p.544
B2) Pour une meilleure évaluation des politiques publiques	p.546
C) Quel apport de l'analyse dans la conduite pratique du changement en général?	p.548

Bibliographie	p.550
Table des matières	p.559
Résumé	p.580

Tome d'annexes :

1. Liste des différents protagonistes cités dans le cas de la réforme du droit de la concurrence.
2. Texte de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, en l'état au début du processus de réforme.
3. Les législations étrangères concernant les relations verticales inter-entreprises.
4. Projet de la DGCCRF « instituant diverses mesures de lutte contre la concurrence déloyale », première version de l'été 1993.
5. Plateforme de discours du GIBCD : « Pour une réforme du droit de la concurrence », en date du 3 décembre 1993.
6. Projet de la DGCCRF « instituant diverses mesures de lutte contre la concurrence déloyale », version de décembre 1993.
7. Texte du « Plan PME pour la France » :
 - partie du discours du Premier Ministre relative au « retour à l'exercice loyal de la concurrence », lors du Congrès CGPME à Bordeaux, le 27 novembre 1995.
 - annexe technique n° 5 : « Concurrence : réforme de l'ordonnance de 1986 ».
8. Projet de loi sur « la loyauté et l'équilibre des relations commerciales », adopté en Conseil des ministres le 26 février 1996.
9. Texte définitif du projet de loi sur « la loyauté et l'équilibre des relations commerciales », adopté en dernière lecture par le Sénat le 21 juin 1996.

RESUME

Cette thèse est un travail de recherche empirique, à l'articulation du management stratégique et de l'analyse des politiques publiques. Son objet est le travail discursif d'influence d'un lobby économique lors du processus de réforme du droit français de la concurrence, qui a abouti à la loi du 21 juin 1996 sur « la loyauté et l'équilibre des relations commerciales ». La question de recherche à laquelle elle s'efforce de répondre est : « Dans quelle mesure et comment la stratégie discursive d'un entrepreneur politique peut-elle influencer un processus de décision publique qui aboutit à un texte de loi? ».

La méthodologie adoptée est celle de Yin, de l'« étude de cas comme stratégie de recherche ». En interaction avec l'étude du terrain, sont mobilisées certaines théories appartenant à différents champs de recherche (rhétorique, psychologie cognitive, sciences politiques) et qui reconnaissent à l'acteur plus ou moins de capacité d'influence sur le processus de décision.

Le « coeur » de l'étude de cas est constitué d'une analyse approfondie, menée en temps réel, de la mise en oeuvre de la stratégie du lobby, avant de s'intéresser à l'évolution d'ensemble du processus de décision publique et de relativiser la place et le rôle du lobby dans la politique finalement promulguée.

A partir de cette double perspective, un modèle de « tension entre l'action discursive d'un entrepreneur politique et le processus de décision d'une politique publique » est proposé. Il consiste en une composition originale entre les modèles existants, faisant appel à des concepts transversaux : absence de possibilité de démonstration contraignante, registres d'ignorance, modes et formes de relations. La dialectique entre l'action discursive de l'entrepreneur politique et la dynamique d'ensemble du processus est explicitée, donnant une vision originale du processus de décision publique.

Une discussion de l'apport et des limites de ce travail permet d'insister sur le rôle crucial des interactions discursives, d'en explorer les suites possibles pour la recherche et pour l'action, tant dans le domaine des politiques publiques que dans celui du management stratégique.