



HAL
open science

Défendre les fournisseurs de la grande distribution : les origines politiques et administratives d'un mot d'ordre ambigu

Sebastian Billows

► **To cite this version:**

Sebastian Billows. Défendre les fournisseurs de la grande distribution : les origines politiques et administratives d'un mot d'ordre ambigu. Les métamorphoses du commerce. L'entreprise Casino au miroir de la branche depuis la fin du XIXe siècle, Presses universitaires de Saint-Etienne, pp.309-323, 2024, 978-2-86272-783-7. hal-04561608

HAL Id: hal-04561608

<https://hal.inrae.fr/hal-04561608v1>

Submitted on 16 May 2024

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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Défendre les fournisseurs de la grande distribution : les origines politiques et administratives d'un mot d'ordre ambigu

Sebastian Billows, INRAE, IRISSO

Aujourd'hui, défendre les fournisseurs de la grande distribution est une politique consensuelle. Les lois censées protéger les producteurs dont les marchandises sont vendues dans les rayons des supermarchés se succèdent à intervalles réguliers. Si on s'éloigne de l'arène politique pour s'intéresser à la mise en œuvre, la protection des fournisseurs de la grande distribution est une activité bien ancrée dans les routines juridiques administratives. Elle fait l'objet de règles étoffées réunies au sein du titre IV du livre IV du Code de commerce. Elle est prise en charge par la direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes (DGCCRF), une administration centrale dont c'est l'un des principaux domaines de compétence. Si la capacité de cette législation à réellement protéger les fournisseurs a varié au cours du temps¹, elle marque les pratiques commerciales de son empreinte. Inscrite dans la loi, la date-limite du 1^{er} mars pour conclure les accords commerciaux a par exemple ritualisé le caractère annuel des négociations.

Ce cycle politique a commencé en 1996, avec la loi Galland, qui rompt avec quarante ans de mansuétude vis-à-vis de la distribution, perçue un temps comme une alliée dans la lutte contre l'inflation². Il s'agit d'une remise en cause frontale du modèle initial qui a présidé à l'émergence de la grande distribution française, celui de supermarchés et d'hypermarchés qui se font concurrence autour de produits à forte notoriété vendus le moins cher possible³.

D'où vient ce surprenant et soudain revirement des pouvoirs publics ? Nous montrerons qu'il n'est pas le produit d'une mobilisation univoque de la classe politique en faveur des fournisseurs. Elle est le fruit d'une lutte feutrée ayant pour cadre l'espace bureaucratique. Qu'ils soient représentants d'intérêts, fonctionnaires ou membres de cabinets ministériels, les acteurs ont dû composer avec deux éléments de contexte. Le premier est la division qui règne au sein de la droite française lorsqu'elle était au pouvoir entre 1993 et 1997. Bien que majoritaire à l'Assemblée, la droite est tiraillée entre ses tendances libérales et une tendance que nous qualifierons provisoirement de « chiraquienne », mettant en avant la défense des « petits » et d'une vie économique plus « loyale ». Le second est l'embarras d'une administration centrale, la DGCCRF, dont les compétences ne cessaient d'être rognées. Administration des Prix jusqu'en 1986, elle a vu dans la régulation des relations entre la grande distribution et ses fournisseurs un moyen de maintenir ses ressources et sa légitimité.

Issue d'un travail de thèse⁴, la présente contribution s'appuie sur le dépouillement des archives du cabinet d'Yves Galland, ministre délégué aux Finances et au Commerce extérieur qui a donné son nom à la loi, et celles de la DGCCRF. Les sources écrites, qui comprennent également des coupures de presse de l'époque, sont complétées par des entretiens avec divers

1. Voir BILLOWS Sebastian, « La politique de l'ambiguïté juridique. Quand l'État tente de réguler les échanges entre la grande distribution et ses fournisseurs », *Sociologie du Travail*, vol. 58, n° 1, 2016, p. 8-31.

2. Pour la genèse de cette politique favorable au « remembrement commercial », voir JACQUES Tristan, « Refus de vente interdit ! Quand la politique de la concurrence œuvre à la réforme de la distribution », *Gouvernement et action publique*, vol. 4, n° 4, 2016, p. 47-67.

3. Sur l'émergence de ce modèle dans le contexte de l'enseigne Casino, voir LONDEIX Olivier, *Du client au consommateur. Casino, une chaîne succursaliste française (1898-1960)*, Paris, CTHS, 2021.

4. BILLOWS Sebastian, *Le Marché et la règle. L'encadrement juridique des relations entre la grande distribution et ses fournisseurs*, thèse de doctorat en sociologie (dir. Claire LEMERCIER), Institut d'études politiques de Paris, 2017.

acteurs qui ont participé à l'élaboration de la loi (membres du cabinet, fonctionnaires et représentants d'intérêts). Après avoir décrit la mise à l'agenda de la question des relations distributeurs-fournisseurs jusqu'en 1995, nous expliquerons comment des libéraux en sont venus à rédiger un texte très interventionniste. Puis nous aborderons le rôle des représentants d'intérêts des fournisseurs et de la grande distribution dans l'élaboration de la loi Galland et l'émergence des « marges arrière ».

Une première phase de politisation des relations distributeurs-fournisseurs

En 1993, une nouvelle majorité de droite est massivement élue à l'Assemblée. C'est alors que le sujet des relations distributeurs-fournisseurs, qui avait déjà fait l'objet de débats publics, est remis sur le devant de la scène. Cette nouvelle mise à l'agenda naît d'un conflit entre distributeurs et fournisseurs sur le droit existant. Face à cette controverse, la droite se divise entre des « chiraquiens » qui soutiennent les fournisseurs et des libéraux qui souhaitent se débarrasser des quelques protections juridiques dont bénéficiaient alors les fournisseurs. Quant à la DGCCRF, elle demeure attentiste à ce stade.

Un droit existant qui ne parvient pas à ramener le calme entre fournisseurs et distributeurs

Jusqu'au milieu des années 1990, les pouvoirs publics restent globalement favorables au développement de la grande distribution. Toutefois, au début des années 1980, à la suite de la création de « supercentrales » qui concentrent le marché à outrance, plusieurs mesures timides sont prises. Ces mesures s'ajoutent à l'interdiction de la revente à perte, qui date de 1963, mais demeure peu appliquée. En mai 1984, une circulaire propose une nouvelle interprétation de la règle interdisant la discrimination⁵, qui datait de la circulaire Fontanet de 1959. À cette époque, il s'agissait d'empêcher les fournisseurs de boycotter les enseignes pratiquant le *discount*. Dans les années 1980, ce principe est renversé : la « discrimination » consiste désormais pour les enseignes à réclamer de leurs fournisseurs des avantages tarifaires particuliers. En 1986, l'ordonnance Balladur va plus loin, en opérant une refonte du droit français de la concurrence. Elle le divise en deux parties : un Titre III qui concerne les « pratiques collectives » (ententes et abus de position dominante principalement) et dont l'application est confiée à un Conseil de la concurrence nouvellement créé et un Titre IV qui reprend, sans les modifier, les dispositions régissant les relations entre distributeurs et fournisseurs. Une des innovations du texte obtenue à la suite d'un puissant lobbying des fournisseurs⁶ est d'élargir la définition de l'abus de position dominante en y incluant « l'exploitation abusive [...] de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve [...] une entreprise cliente ou fournisseur qui ne dispose pas de solution équivalente⁷ ». Comme les autres pratiques économiques mentionnées au Titre III, cet abus peut être sanctionné par une amende allant jusqu'à 5 % du chiffre d'affaires réalisé par une entreprise en France.

Cependant, ces mesures ne sont pas parvenues à significativement rééquilibrer les relations commerciales. En effet, les fournisseurs et les distributeurs s'opposent quant à la manière d'appliquer les règles interdisant la discrimination et la revente à perte. Les premiers estiment que le prix doit être celui du tarif unifié qui figure dans leurs conditions générales de vente. Ils

5. Circulaire du 22 mai 1984 relative à la transparence tarifaire dans les relations commerciales entre entreprises, *JORF* du 23 mai 1984, N.C. p. 4593-4594.

6. Voir AVRIL Lola, BAILLEUX Julie et BILLOWS Sebastian, « L'expertise économique dans le droit français de la concurrence. Fortunes et infortunes d'un projet réformateur », rapport de recherche remis à la mission de recherche Droit et Justice, 2021, p. 53.

7. Ordonnance n°86-1243 du 1 décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, article 8.

acceptent que des réductions puissent éventuellement dégrader ce tarif mais, selon eux, cela doit faire l'objet de contreparties, comme un volume de commande important. Sans surprise, cette interprétation du droit ne satisfait pas les distributeurs, qui réclament de leurs fournisseurs qu'ils leur octroient des réductions tarifaires plus élevées et sans aucune contrepartie.

Les deux camps sont par ailleurs en conflit sur le mode de calcul du seuil de revente à perte. L'article 32 de l'ordonnance Balladur intègre dans le seuil de revente à perte les « rabais, ristournes et remises de principe acquis et de montant chiffrable ». Or, il n'existe aucun consensus sur la définition du « principe acquis et de montant chiffrable ». Selon les fournisseurs, le seuil de revente à perte doit se rapprocher le plus possible de leur tarif unifié, ce qui leur garantirait une maîtrise des prix de revente au consommateur. Dans ce cas de figure, si un fournisseur fixe un tarif pour un produit, tous les distributeurs devraient le vendre à ce prix plancher. Au contraire, selon ces derniers, les réductions tarifaires doivent être intégrées dans le calcul du seuil de revente à perte. Ils souhaitent que les avantages tarifaires consentis par les fournisseurs puissent être transformés en prix bas pour le consommateur et ainsi améliorer leur succès commercial par rapport aux autres enseignes.

Enfin, la nouvelle disposition du titre III de l'ordonnance relative à l'abus de « l'état de dépendance économique » se solde par un échec. En janvier 1991, l'administration saisit le Conseil de la concurrence pour une affaire opposant Cora à certains de ses fournisseurs. À l'occasion de sa fusion avec une autre enseigne, le distributeur en a profité pour obtenir des avantages tarifaires supplémentaires de la part de ses fournisseurs, une pratique connue sous le nom de « corbeille de la mariée ». Considérant qu'il n'y a pas d'atteinte au marché, le Conseil refuse de faire condamner cette pratique⁸.

Chiraquiens contre libéraux

Face à des relations commerciales qui s'enveniment, la question commence à être mise à l'agenda politique. Cela devient particulièrement net à partir de 1993, lorsque la droite ravit de nouveau la majorité. Jean-Paul Charié, député RPR du Loiret depuis 1981, est le premier, au cours de la nouvelle législature, à s'emparer du sujet. Dès le mois de décembre 1993, il présente un rapport d'information⁹ proposant « une troisième voie entre l'économie administrée par l'État et le libéralisme sans borne¹⁰ ». Le 9 mai 1994, il présente une avant-proposition de loi « pour une concurrence loyale ». Le projet affirme le principe de non-négociabilité des conditions générales de vente des fournisseurs et souhaite imposer des contreparties « réelles » pour l'octroi par le fournisseur de réductions tarifaires au distributeur.

Si, dans l'immédiat, les propositions du député Charié rencontrent un écho faible, elles redeviennent d'actualité au début de l'année 1995 lorsque s'ouvre la campagne pour l'élection présidentielle. Jacques Chirac fait alors de la défense des petites et moyennes entreprises (PME)

8. Décision n° 93-D-21 du 8 juin 1993 relative à des pratiques mises en œuvre lors de l'acquisition de la Société européenne des supermarchés par la société Grands Magasins B du groupe Cora. Site internet de l'Autorité de la concurrence, URL : <https://www.autoritedelaconcurrence.fr/sites/default/files/commitments/93d21.pdf>, page consultée le 20 mai 2022.

9. Présenté le 9 décembre 1993 dans le cadre de la Commission de la Production et des Échanges, dont Charié est membre, le rapport s'intitule « Un enjeu de société : vers une concurrence libre et loyale », Xe législature, rapport n° 836.

10. Ce paragraphe s'appuie sur une thèse en sciences de gestion soutenue en 1997 à HEC par Jean-François DUBOT (dir. Jean-François NIOCHE), « 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 » ; elle décrit minutieusement les discussions préalables à la réforme de la loi Galland, à partir d'une observation participante conduite par l'auteur au sein du Groupement des industries des biens de consommation durables (GIBCD), qui rassemble des fabricants français de produits tels que l'électroménager ou l'ameublement.

l'un des axes majeurs de sa campagne électorale. Dans son programme, on peut lire à propos des relations entre la grande distribution et ses fournisseurs que « la règle du jeu doit être claire, les comportements loyaux et les abus sanctionnés¹¹ ». Chirac affiche par ailleurs sa proximité avec Lucien Rebuffel, président de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME) depuis 1990. Alors que la droite française s'est déchirée en 1992 au sujet du traité de Maastricht, le candidat RPR cherche à montrer qu'il entend combattre la « fracture sociale » au nom d'un « libéralisme tempéré », proche des intérêts des « petits¹² ». Rebuffel dénonce régulièrement la pression exercée par la grande distribution sur les PME¹³. Le Premier Ministre Édouard Balladur, lancé dans une candidature fratricide contre Chirac, se déclare également favorable à une réforme de l'ordonnance de 1986 qui porte son nom pour protéger davantage les fournisseurs.

Mais toute la droite française ne partage pas cet objectif d'accroître les protections dont bénéficient les fournisseurs. Alain Madelin, ministre des Entreprises et du Développement économique, membre du Parti républicain, la composante de l'UDF la plus néo-libérale de la droite française¹⁴, réclame au contraire une suppression totale du Titre IV de l'ordonnance Balladur. Son action s'inscrit dans un modèle idéologique centré sur la liberté d'entreprendre. Il déclare que le rôle de l'État doit se borner à faire appliquer le droit commun des contrats et ne doit pas se soucier d'éventuels déséquilibres économiques entre les parties¹⁵. En janvier 1995, un rapport rédigé par Claude Villain, inspecteur général des Finances, ancien directeur général de la Concurrence et des Prix (1974-1978) et membre du cabinet d'Édouard Balladur en 1986 ayant contribué à réformer le droit français de la concurrence, est remis au ministère de l'Économie : il défend un scénario de « quasi-abrogation du Titre IV¹⁶ ». Il propose de substituer à l'interdiction de la discrimination et de la revente à perte une réaffirmation de l'interdiction de l'abus de dépendance économique, qui existe déjà dans le titre III de l'ordonnance. Cette proposition, relayée par Madelin et d'autres libéraux, revient à intégrer et subordonner le « petit » droit de la concurrence du Titre IV au « grand droit de la concurrence » du Titre III. Elle revient également à donner au Conseil de la concurrence la responsabilité de réguler les relations entre les distributeurs et les fournisseurs. Or, comme le montre la décision « Lapins Mayer » de 1993 (voir *supra*), celui-ci se montre peu attaché au maintien de la « loyauté » dans les relations distributeurs-fournisseurs.

La DGCCRF, une administration dans l'embarras

Outre les deux courants politiques qui composent alors la droite française, un autre acteur, administratif cette fois, la DGCCRF, participe aux débats. Elle a à sa tête depuis 1984 le conseiller à la Cour des comptes Christian Babusiaux, alors sur la sellette. Jusqu'au milieu des années 1980, l'essentiel de l'activité de cette direction est tourné vers le contrôle des prix¹⁷. Or,

11. *Ibid.*, p. 165.

12. GUILLAUME Sylvie, *Le Petit et moyen patronat dans la nation française, de Pinay à Raffarin, 1944-2004*, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, 2004.

13. Voir l'interview suivante : « Lucien Rebuffel : Nous voulons une loi anti-trust, anti-monopole et anti-entente », *Les Échos*, 27 novembre 1995.

14. DENORD François, 2004, « La conversion au néo-libéralisme. Droite et libéralisme économique dans les années 1980. », *Mouvements*, n°35, p. 17-23.

15. Voir GAY Pierre-Angel, « La grande distribution réclame la fin du gel de ses implantations », *Le Monde*, 16 janvier 1995.

16. « Rapport sur les relations entre l'industrie et la grande distribution ». Ce rapport est introuvable mais est mentionné à plusieurs reprises dans les archives que nous avons consultées mais aussi la presse spécialisée. Voir par exemple « Concurrence : ce que prépare le gouvernement », *Libre-service actualités*, 2 Novembre 1995

17. DUMEZ Hervé et JEUNEMAÎTRE Alain, *Diriger l'économie. L'État et les prix en France (1936-1986)*, Paris, L'Harmattan, 1989.

l'ordonnance Balladur a aboli ce contrôle. Dès lors, les questions relatives à la concurrence deviennent de plus en plus importantes aux yeux de cette administration. La DGCCRF souhaite être au cœur des dispositifs du titre III, avec ses enquêteurs de terrain qui instruisent les dossiers transmis au Conseil de la concurrence, comme du titre IV, où elle peut faire remonter des dossiers devant les juridictions pénales et préciser certains éléments juridiques au moyen de circulaires.

Cette position délicate de la DGCCRF, à cheval entre deux ordres juridiques de plus en plus éloignés l'un de l'autre, la conduit à adopter une attitude prudente dans les nouveaux débats relatifs aux relations fournisseurs-distributeurs. Le caractère flou de certaines règles juridiques ne semble pas la satisfaire. Face aux conflits d'interprétation qui opposent les fournisseurs et les distributeurs, elle adopte une autre attitude consistant à édicter des prescriptions informelles relatives à l'interprétation du droit positif ; elle tente d'atténuer les tensions en clarifiant les règles existantes mais ne souhaite pas de réforme législative sur le sujet¹⁸. La DGCCRF exprime également son attachement à l'interdiction du refus de vente, qui permet à n'importe quel distributeur, sous certaines conditions, d'acheter et de revendre les produits des plus grandes marques, en particulier dans le domaine de la parfumerie ou des produits électroménagers. Cette interdiction fait l'objet de nombreux contrôles de l'administration, qui doit vérifier si les accords de distribution sélective (qui dérogent à cette interdiction) respectent bien les règles en vigueur.

Un texte « chiraquien » rédigé par des libéraux

Les mois qui suivent l'élection présidentielle du printemps 1995, où Jacques Chirac est parvenu à évincer son concurrent Édouard Balladur et à remporter le second tour face à Lionel Jospin, constituent une « fenêtre d'opportunité¹⁹ » pour les différents courants de la droite française qui souhaitent réformer le Titre IV. Ces joutes politiques et administratives aboutissent à un résultat paradoxal où les libéraux, qui ont entre les mains les principaux leviers de pouvoir, finissent par rédiger un texte très interventionniste.

L'échec du projet des libéraux de faire supprimer le Titre IV

Ce paradoxe tient au jeu d'alliances complexe mis en place à l'occasion de l'élection présidentielle de 1995. Balladur et Chirac proposent un programme similaire, notamment sur la question des relations entre la distribution et ses fournisseurs. L'UDF, dont fait partie les éléments les plus libéraux, est divisée. Contrairement à d'autres figures de ce parti, Alain Madelin et ses soutiens se rangent derrière Jacques Chirac. Cela leur permet d'accéder à des fonctions ministérielles importantes une fois l'élection passée : Madelin est nommé ministre de l'Économie et des Finances. Jacques Lovergne, ancien chef du bureau Concentration à la DGCCRF, est chargé à son cabinet de rédiger le projet de loi sur la concurrence. Dès le mois de juillet 1995, il tente d'y introduire la suppression du Titre IV en écrivant dans une note que le « rapport de M. Villain », qui préconise sa disparition, doit servir de « base de la concertation²⁰ ». Lors d'une réunion interministérielle, il indique que les dispositions du titre

18. L'attitude de la DGCCRF vis-à-vis des conflits autour des règles de facturation l'illustre bien. Voir cette publication rédigée par un chef de service de cette administration : Noël Renaudin, « La facturologie : une science à la portée de tous », *Revue de la concurrence et de la consommation*, n°81, 3e trimestre 1994, p. 33-36.

19. KINGDOM John, *Agendas, Alternatives and Public Policies*, Boston, Little Brown, 1984.

20. SAEF, PH173-97, note pour le secrétaire d'État, 10 juillet 1995.

IV, « d'inspiration dirigiste, apportent en réalité plus de complication que de sécurité dans les rapports contractuels²¹ ».

Yves Galland devient ministre délégué chargé des Finances et du Commerce extérieur en novembre 1995. Bien que trésorier du Parti radical valoisien, une composante en principe moins droitière de l'UDF, il est aussi perçu comme très libéral²². À l'été 1995, au moment où les grandes lignes du projet de loi sont en train d'être arrêtées, Galland est encore ministre de l'Industrie. Cela ne l'empêche pas d'intervenir dans les débats. Au cours d'une réunion de travail consacrée au projet de loi et réunissant des représentants de trois ministères (Économie, Agriculture et Industrie), son conseiller milite pour la « disparition [de l'interdiction] de la revente à perte »²³.

Le fait que les libéraux aient pu imposer leurs vues après l'élection de Chirac tient au fait que les directives de celui-ci, alors que son hostilité à la grande distribution est de notoriété publique, paraissent peu claires aux yeux de l'administration et des ministères²⁴. Alors que le directeur général de la DGCCRF Babusiaux serait également devenu de « culture libérale²⁵ », après avoir été le directeur adjoint du cabinet de Jean-Pierre Chevènement, ministre de la Recherche et de l'Industrie en 1982-1983, il ne veut pas entendre parler d'une suppression du Titre IV de l'ordonnance « Balladur ». L'administration centrale considère ce projet de suppression comme une tentative de limiter ses prérogatives. Pour faire échouer ce projet, elle s'appuie sur les divisions, au sein du gouvernement, entre les libéraux et ceux qui, à l'instar de Jacques Chirac, souhaitent renforcer le Titre IV. Lors d'une réunion interministérielle en juillet 1995, le conseiller du ministère de l'Agriculture propose ainsi d'interdire le « déréférencement » abusif et de faire modifier les règles de facturation²⁶.

C'est en mobilisant les ministres opposés à un fonctionnement trop libéral de l'économie que les dirigeants de la DGCCRF parviennent à faire abandonner le projet de suppression du Titre IV :

C'est dès l'été 95 que dans une réunion à Matignon j'ai fait battre mon propre cabinet. Le cabinet de Matignon a arbitré contre la suppression pure et simple des pratiques restrictives. [...] Et donc le seul moyen que j'ai eu c'était de faire battre Jacques Lovergne à Matignon, en expliquant discrètement qu'on ne pouvait pas vouloir blanc et noir à la fois. [...] le combat était extrêmement dur si vous voulez entre les élections de juin 95 et le mois de juillet, ça devait être en juillet qu'intervient cette réunion où la ligne Galland-Lovergne est battue²⁷.

À la suite de l'échec du projet libéral porté par Lovergne, les tensions entre le cabinet Galland et la DGCCRF deviennent très vives. Dans ses notes écrites, Lovergne accuse Babusiaux de ne pas lui communiquer les informations nécessaires à la rédaction et à la défense du projet de loi ; il va, pour exprimer sa colère, jusqu'à rédiger un pastiche d'avis du Conseil de la concurrence, intégré à une note adressée au directeur de cabinet d'Hervé Gaymard, secrétaire d'État chargé des Finances²⁸. Son avis porte sur « le marché “de la réforme de l'ordonnance de 1986” », où se trouvent les opérateurs « “la DGCCRF”, le “Ministre” et pour

21. SAEF, PH173-97, compte-rendu de la réunion interministérielle du 20 juillet 1995 sous la présidence de M. de Courcel, conseiller pour les affaires économiques et financières au cabinet du Premier ministre.

22. Entretien avec un membre de la direction de la DGCCRF, 17 mars 2014 à Paris.

23. SAEF, PH173-97, Jacques Lovergne : note pour le secrétaire d'État – compte-rendu d'une réunion de travail avec 3 ministres concernés, 10 octobre 1995.

24. Entretien avec un chef de bureau de la DGCCRF, 18 septembre 2014 à Paris.

25. Entretien cit.

26. Compte-rendu de la réunion interministérielle du 20 juillet 1995, doc. cit.

27. Entretien cit. avec un membre de la direction de la DGCCRF.

28. SAEF, PH173-97, note de Jacques Lovergne au directeur de cabinet, 26 octobre 1995.

simplifier “les autres” ». Il accuse « l’opérateur DGCCRF » d’avoir eu recours à « [l’]opacité, [la] discrimination, [au] refus de contracter » pour dominer son marché.

La rédaction d’un texte favorable aux fournisseurs

Parvenus à des postes de haute responsabilité grâce à l’élection de Chirac, les libéraux n’ont pas réussi à exploiter leur fenêtre d’opportunité. Grâce aux efforts de sa direction, la DGCCRF est parvenue à écarter la suppression du Titre IV. Il lui reste à trouver un nouveau texte. Aussi libéraux soient-ils, les rédacteurs souhaitent être en mesure de produire une loi acceptable dans le nouveau contexte politique de l’automne 1995. À la fin du mois d’août, Madelin entre en conflit ouvert avec Alain Juppé, le Premier Ministre. Après avoir dénoncé publiquement le manque d’ambition du gouvernement dans la remise en cause du statut des fonctionnaires²⁹, il démissionne. Par ailleurs, le gouvernement doit faire face dès l’automne à une contestation sociale croissante, liée au projet de réforme de la Sécurité sociale. Ce contexte incite le cabinet Galland à faire preuve de prudence, comme en témoigne un conseiller :

Moi j’aurais tout nettoyé [l’ordonnance « Balladur »]. Le bon sens, c’était le rapport Villain. Maintenant, ce n’est pas le dispositif le plus efficace qui est le plus acceptable politiquement. Quand on est conseiller d’un ministre, notre mission c’est de le protéger. Il faut lui permettre de se faire un nom en faisant une loi à son nom. C’est le meilleur signe de réussite³⁰.

Dès le mois d’août 1995, Lovergne et la direction générale de la DGCCRF se mettent d’accord sur les grandes lignes du projet³¹. La solution retenue consiste à la fois à modifier les articles 31 (relatif à la facturation) et 32 (relatif à la revente à perte) de l’ordonnance Balladur, de manière à empêcher les distributeurs d’obtenir des rabais conséquents et de les intégrer dans le prix de revente au consommateur. Ces changements correspondent à certaines des revendications formulées par Jean-Paul Charié au cours de ses différentes interventions depuis 1993.

Pour rendre le texte acceptable aux yeux de la frange libérale de majorité, Lovergne n’a cessé de présenter celui-ci comme une « simplification » du Titre IV. Dans une de ses notes, il va jusqu’à affirmer qu’il respecte les préconisations du rapport Villain, alors que ce document appelait à une suppression pure et simple du Titre IV³². Pour appuyer cette thèse, il fait introduire une mesure supplémentaire, la libéralisation du refus de vente³³, qui satisfait deux camps opposés. Alors qu’elle sert les intérêts des fournisseurs, cette réforme peut aussi être présentée auprès des libéraux comme une dérèglementation de l’économie. L’interdiction du refus de vente est une des dispositions les plus anciennes du Titre IV de l’ordonnance Balladur. Elle a été rendue effective par la circulaire Fontanet de 1960. C’est elle qui a en partie permis de mettre fin au boycott des centres Édouard Leclerc que les fournisseurs ont mis en place à la fin des années 1950.

Quant à la DGCCRF, qui s’est montrée peu interventionniste dans le conflit qui oppose les fournisseurs aux distributeurs, elle ne tient pas ce nouveau texte en haute estime. Sa priorité est d’apparaître auprès des acteurs économiques comme un arbitre neutre :

29. BEZÈS Philippe, « La genèse de l’"État stratège" ou l’influence du *New Public Management* dans la réforme de l’État (1991-1997) », in BEZÈS P. (dir.), *Réinventer l’État. Les réformes de l’administration française (1962-2008)*, Paris, Presses universitaires de France, 2009, p. 341-420, ici p. 408.

30. Entretien avec un membre du cabinet d’Yves Galland, 18 mars 2014 à Paris.

31. SAEF, PH173-97, note pour le ministre, 18 août 1995.

32. SAEF, PH173-97, secrétariat d’État auprès du ministre de l’Économie et des Finances, chargé des Finances : note à l’attention du Premier Ministre, 25 août 1995.

33. Compte-rendu d’une réunion de travail avec trois ministres, doc. cit.

J'étais là au moment où la solution a émergé entre le cabinet et Christian Babusiaux [...]. Ce truc-là est sorti en réunion parmi d'autres idées, et ça a semblé finalement régler le plus de problèmes politiques. Nous on n'était pas des fanas absolus de l'action. Il y avait des années qu'on savait que de toute façon c'était une bataille de chats et qu'il était très difficile de sortir des textes intelligents. [...] Mais il s'est trouvé un moment où la solution de l'équation politique où Galland était coincé, ça consistait à vendre ça³⁴.

La DGCCRF adhère toutefois au nouveau texte, estimant que, dans le contexte politique de l'été 1995, c'est le meilleur moyen d'éviter une réforme rognant sur ses prérogatives.

Le passage du texte devant le Parlement

À partir de l'automne 1995, faire apparaître le projet de loi comme un compromis entre libéraux et « dirigistes »³⁵ devient un enjeu crucial pour le gouvernement. Le passage devant le Parlement est redouté, en raison des clivages idéologiques traversant la majorité de droite et du centre. Ainsi, une note du cabinet Galland prévoit des débats parlementaires « très difficiles », étant donnée la « popularité du sujet » auprès des députés et sénateurs³⁶.

Le 27 novembre 1995, Juppé dévoile le projet de loi, inscrit dans le cadre plus global d'un « plan PME ». La future loi Galland en constitue le quatrième « pilier » et doit permettre « le retour à l'exercice loyal de la concurrence ». À cette occasion, les déclarations politiques hostiles à la distribution se multiplient et sont relayées par la presse³⁷. Le cabinet Galland participe à cette publicisation des abus de la distribution contre les fournisseurs en faisant fuiter des informations accablantes tirées de contrôles réalisés par les fonctionnaires de la DGCCRF. Le 20 novembre 1995, soit une semaine avant l'annonce du projet, Lovergne adresse ainsi un fax à Babusiaux lui demandant des exemples d'infractions commises par la grande distribution, afin de « montr[er] la nécessité de réformer le droit de la concurrence dans le sens où nous l'envisageons »³⁸.

Le projet de loi est adopté en Conseil des ministres le 26 février 1996 et est ensuite présenté au Parlement. Charié, qui s'est illustré depuis 1993 par des prises de position en faveur des fournisseurs, est nommé rapporteur du texte à l'Assemblée nationale. En nommant un des hérauts de la défense des PME et d'une concurrence « loyale », le gouvernement entend éviter une surenchère de la part des parlementaires les plus hostiles à la distribution. Mais ce choix complique aussi la tâche du cabinet Galland. Charié lui-même veut amender le texte. Il compte autoriser par exemple les ententes entre fournisseurs qui représentent moins de 50 % de parts de marché et qui souhaiteraient s'accorder sur les niveaux de production, la politique commerciale et les prix de vente aux distributeurs³⁹. Lovergne s'y oppose, décrivant cet amendement comme « politiquement mortel ».

Ainsi, ce ne sont pas les libéraux de la majorité mais plutôt les députés les plus hostiles à la distribution qui rendent le processus parlementaire difficile. Au total, 170 amendements sont déposés en première lecture d'un texte qui ne compte alors que cinq articles⁴⁰. Parce qu'elle rendrait le passage du texte impossible, le gouvernement souhaite à tout prix éviter de voir

34. Entretien avec un chef de bureau à la DGCCRF, date ?

35. Je reprends ici le terme employé par le membre du cabinet Galland rencontré en entretien.

36. SAEF, PH173-97, « Loi ou ordonnance : avantage ou inconvénients », note anonyme datée du 13 novembre 1995.

37. Dans sa thèse, Dubot cite par exemple : « Les grandes surfaces, en plus c'est moche... », *InfoMatin*, 28 novembre 1995 ; « Moches, hégémoniques et anti-emplois... », *Libération*, 28 novembre 1995.

38. SAEF, PH173-97, télécopie de Jacques Lovergne à Christian Babusiaux, 20 novembre 1995.

39. SAEF, PH173-97, note de Jacques Lovergne pour le ministre, 4 mars 1996.

40. DUBOT J.-F., *op. cit.*, p. 179

s'exacerber la polarisation entre parlementaires des deux camps. Il faut une intervention énergique de Chirac, chef de l'État, pour discipliner la majorité et faire accepter le projet, finalement adopté par le Parlement le 24 juin. Le 1^{er} mai, à l'occasion d'une rencontre avec des représentants de la société gérant le marché d'intérêt national (MIN) de Rungis, il déclare :

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 convivialité⁴¹.

Cette phrase a un écho très large dans la presse⁴², et a, semble-t-il, marqué la reprise en main des débats parlementaires par l'exécutif.

De la loi Galland aux marges arrière : le rôle des entreprises

L'épisode politique que nous venons de décrire voit un cabinet ministériel (ultra)libéral rédiger et faire passer au Parlement un texte de loi « dirigiste », avec l'appui de l'administration. Les entreprises concernées par cette nouvelle loi ne sont pas étrangères à ce processus. L'Institut de liaisons des entreprises de consommation (ILEC), qui représente les principaux fournisseurs, a su tirer parti du contexte politique. Par rapport aux distributeurs, divisés entre « intégrés » et « associés », les grands fournisseurs mieux organisés, sont en position de force. Ils parviennent non seulement à coordonner la représentation de *leurs* intérêts, mais aussi à limiter la portée de l'action d'autres *lobbies* représentant les fournisseurs, comme l'Association nationale des industries agroalimentaires (ANIA) ou la CGPME, aux positions plus radicales.

La constitution d'un front commun des fournisseurs emmené par l'ILEC

L'ILEC représente la cinquantaine de fournisseurs les plus importants, qui possèdent des marques de grande notoriété, comme L'Oréal, Danone ou Unilever. L'organisation joue un rôle de filtre entre ces grandes entreprises et le cabinet Galland. Une commission réunissant leurs directeurs juridiques permet de parvenir à des positions communes. En novembre 1995, son président, Luc Delaby (Danone), adresse à Lovergne un courrier reprenant l'argumentaire de l'ILEC, dans lequel il met en avant sa prétention à représenter tout le secteur⁴³.

Les dirigeants de l'ILEC sont satisfaits que leurs revendications de longue date — la modification des articles 31 (relatif à la facturation) et 32 (relatif à la revente à perte) de l'ordonnance « Balladur » — soient reprises dans le projet de loi⁴⁴. Le délégué général Dominique de Gramont collabore directement avec le cabinet Galland pour faciliter l'adoption. De son côté, le cabinet voit dans l'ILEC un moyen de mieux discipliner des organisations (telles que la CGPME) ou des députés (comme Jean-Paul Charié) proches des plus petits fournisseurs, susceptibles de la rendre plus difficile. De Gramont est ainsi mis à contribution en mars 1996. Alors que Charié vient de déposer des amendements qui tendent à radicaliser le texte (voir *supra*), l'ILEC lui transmet un argumentaire cherchant à l'en dissuader et lui en proposant d'autres, davantage susceptibles de susciter un consensus au Parlement⁴⁵. De Gramont précise

41. « Chirac rajoute un couplet anti-hypers. Le Président n'en finit pas de stigmatiser la grande distribution », *Libération*, 2 mai 1996.

42. Par exemple : « Grandes surfaces : l'accusation de Chirac », *Le Figaro*, 2 mai 1996 ; « Le chef de l'Etat qualifie de « négatif » le bilan des grandes surfaces », *Le Monde*, 3 mai 1996.

43. SAEF, PH173-97, lettre du 16 novembre 1995.

44. GALLOIS Dominique, JAKUBYSZYN Christophe, « Les industriels saluent les dispositions du projet et espèrent mieux valoriser leurs marques », *Le Monde*, 27 février 1996. Cité dans cet article, Dominique de Gramont y « appor[t] son soutien sans réserve au gouvernement » concernant le projet de loi Galland.

45. SAEF, PH173-97, fax de Dominique de Gramont à Jacques Lovergne, 20 mars 1996.

que certains de ces nouveaux amendements sont élaborés en commun avec l'ANIA, une autre association patronale représentant des fournisseurs de la grande distribution qui compte, elle, plusieurs milliers d'entreprises adhérentes, de la PME locale au grand groupe multinational. Alors que l'ILEC se concentre sur les relations avec la distribution⁴⁶, l'ANIA couvre divers sujets, comme la sécurité du consommateur et la qualité nutritionnelle des produits. Si elle aide aussi le gouvernement à faire passer la loi Galland, son intervention est plus tardive⁴⁷.

La prédominance de l'ILEC s'explique aussi par ses ressources. Alors que sa présidence tourne entre des dirigeants de grands fournisseurs, le poste de délégué général a toujours été occupé par De Gramont, interlocuteur principal des pouvoirs publics. Administrateur civil, ancien conseiller technique au ministère du Commerce et de l'Artisanat (1979), il a été sous-directeur à la DGCC (1980-1982) : « c'est un point fixe [...] quelqu'un qui connaît les textes, qui défend vraiment son *lobby*⁴⁸ ». Il se consacre à plein temps depuis plusieurs années aux relations entre la grande distribution et ses fournisseurs. Il peut ainsi proposer de nouveaux dispositifs juridiques qui soient réellement pertinents pour les fournisseurs. Enfin, il maîtrise le langage et les codes de la DGCCRF et peut ainsi participer plus facilement aux débats relatifs aux nouvelles dispositions. L'ANIA ne dispose pas de ressources équivalentes. À cette époque, ses cadres ne sont pas issus de la haute fonction publique. L'interlocuteur principal du cabinet Galland est alors son président depuis 1993, Victor Scherrer⁴⁹, dont la carrière s'est déroulée exclusivement dans le privé⁵⁰. Quant à la CGPME, elle n'apparaît pas dans les archives du cabinet Galland comme une interlocutrice crédible. Notre enquête à la DGCCRF y voyait un simple faire-valoir politique, dont la présence permettait de rendre les arbitrages plus légitimes, en permettant « que cela paraisse ne pas être seulement l'ILEC⁵¹ ».

La distribution divisée entre « intégrés » et « associés »

Contrairement aux fournisseurs, les distributeurs ne parviennent pas à créer un front commun. Le 29 mai 1995, peu après l'élection présidentielle, plusieurs enseignes de la grande distribution ont créé une nouvelle organisation patronale, la Fédération du commerce et de la distribution (FCD). Ses adhérents essaient de rassembler des ressources similaires à celles dont disposent l'ILEC. Plutôt que d'élire un dirigeant issu de la grande distribution, ils choisissent Jérôme Bédier, un énarque administrateur civil, ancien directeur de l'Artisanat au ministère du Commerce et de l'Artisanat, comme « président exécutif », poste qu'il conserve jusqu'en 2011. La grande distribution se montre néanmoins divisée lors des discussions autour de la loi Galland. La FCD est incapable d'assurer le même contrôle sur son secteur que l'ILEC. Elle n'est d'abord composée que de distributeurs dits « intégrés », tels que Carrefour, Auchan ou Casino ; ceux dits « associés », et au premier chef E. Leclerc, ont refusé de faire partie de cette organisation.

Pendant les débats autour de la loi Galland, les deux groupes tiennent en apparence le même discours. Michel-Édouard Leclerc, coprésident de l'enseigne créée par son père, est aussi fermement opposé au projet de loi. En novembre 1995, il écrit personnellement à Galland que

46. L'ILEC a été fondé en 1959 à l'occasion de la « Bataille de Grenoble », voir JACQUES T., art. cit.

47. En préparation d'un petit-déjeuner entre Galland et des représentants de l'ANIA, Lovergne conseille à son ministre de « mobiliser ces professionnels en faveur de la réforme et d'obtenir d'eux qu'ils agissent tout comme l'ILEC en direction des médias » ; SAEF, PH173-97, note du 20 février 1996.

48. Entretien cit. avec un membre de la direction de la DGCCRF.

49. SAEF, PH173-97, courrier de Victor Scherrer à Yves Galland, 23 février 1996.

50. Ancien consultant chez McKinsey, il est PDG des biscuiteries Brossard, filiale du groupe américain Philsbury et vice-président du CNPF. Il s'est fait connaître en 1987 par un essai à succès, *La France paresseuse* (Paris, Le Seuil).

51. Entretien cit. avec un membre de la DGCCRF.

le projet « reviendrait à faire reculer la politique de concurrence d'au moins vingt ans⁵² ». La FCD affirme son opposition au texte dès le mois de septembre : elle prône la fin de l'interdiction de la revente à perte⁵³. Elle renouvelle cette prise de position en février 1996, lorsque le projet de loi Galland est présenté devant l'Assemblée : Jérôme Bédier déplore « le caractère bureaucratique du projet de loi qui va impliquer la présence d'un gendarme derrière chaque facture » et appelle à transférer le dossier au Conseil de la concurrence⁵⁴.

En réalité, Carrefour, l'enseigne la plus influente au sein de la FCD⁵⁵, semble s'accommoder du projet de loi. Son PDG Daniel Bernard rencontre des membres du cabinet Galland à plusieurs reprises. En décembre 1995, il fait part à Lovergne d'une seule revendication à propos du projet de loi, à savoir le maintien de « l'exception d'alignement », qui permet à un magasin de pratiquer la revente à perte lorsqu'un concurrent de la même zone de chalandise la pratique aussi⁵⁶. Un autre représentant du groupe présent à la réunion exprime sa « satisfaction » par rapport au projet de loi. Selon les observateurs de l'époque, le fait que Carrefour ne s'oppose pas frontalement à la loi Galland est lié à sa position concurrentielle par rapport à E. Leclerc : « Son intérêt c'est de tuer Leclerc. Donc Leclerc est isolé sur l'affaire du seuil de revente à perte⁵⁷. »

Les armes utilisées par les deux co-leaders de la grande distribution française sont différentes. Alors que Carrefour mise sur l'intégration de ses magasins et l'expansion à l'étranger, E. Leclerc fonde sa stratégie sur des prix moins élevés. Or, la loi Galland a pour effet d'empêcher toute concurrence par les prix entre les enseignes ; elle annihile donc l'avantage concurrentiel dont dispose E. Leclerc sur le marché français de la grande consommation.

L'institutionnalisation des marges arrière

L'avantage que les fournisseurs ont retiré de la loi Galland n'est pas uniquement dû à leur implication dans les débats politiques et bureaucratiques. Il est aussi lié à leur capacité à tirer parti des nouvelles possibilités ouvertes par le Titre IV et à instaurer un système de négociation nouveau, fondé sur les marges arrière. La nouvelle loi précise que, désormais, le seuil de revente à perte correspond au prix porté sur la facture et que celui-ci correspond strictement au tarif unifié du fournisseur. Ce montant ne peut plus tenir compte des réductions de prix accordées à un distributeur spécifique. Les seules réductions acceptables doivent répondre à des critères objectifs comme le volume des ventes et doivent s'appliquer uniformément à tous les clients. Ces nouvelles règles de facturation sont mises à profit par les fournisseurs pour transformer les pratiques en matière de négociation commerciale. Dès les premières négociations commerciales qui suivent l'entrée en vigueur de la loi, en 1997, ils refusent que le tarif unifié du fournisseur figurant dans leurs conditions générales de vente soit altéré. Compte tenu de l'interdiction de la discrimination, il est désormais difficile pour un distributeur d'utiliser son pouvoir de marché pour faire baisser le prix d'un produit. Par ailleurs, les fournisseurs augmentent fortement leurs tarifs. Selon un relevé fait par une enseigne et transmis oralement à la DGCCRF en janvier 1997, ces augmentations de tarifs ont pu atteindre près de 10 % pour certaines catégories de produits⁵⁸.

52. SAEF, PH173-97, courrier du 2 novembre 1995.

53. SAEF, PH173-97, courrier de la FCD au cabinet Galland, 15 septembre 1996.

54. « Les distributeurs préparent la contre-attaque », *Le Monde*, 27 février 1996.

55. Lovergne écrit que « les positions [de Carrefour] sont dominantes dans le cadre de la [FCD] », SAEF, PH173-97, note datée du 22 novembre 1995. Jérôme Bédier est devenu en 2011 le secrétaire général du groupe Carrefour.

56. SAEF, PH173-97, note pour le ministre datée du 14 décembre 1996.

57. Entretien cit. avec un membre de la DGCCRF.

58. SAEF, PH169/07 c.12, note pour le directeur général, 29 janvier 1997.

La loi induit donc un changement dans les pratiques de négociation, qui se traduit par une modification du jeu concurrentiel entre les enseignes. Parce que les tarifs des fournisseurs sont élevés et que les distributeurs ne peuvent plus revendre les produits au-dessous de ce tarif, les prix de revente au consommateur deviennent similaires d'une enseigne à l'autre. L'avantage concurrentiel d'une enseigne ne repose donc plus sur des prix de revente bas. Pour les mêmes raisons, la marge pratiquée sur la revente des produits devient nulle. La compétitivité d'une enseigne repose désormais sur la capacité à peser sur le fournisseur pour obtenir des « marges arrière », sous la forme de contrats de « coopération commerciale », qui n'apparaissent pas sur la facture des produits vendus aux distributeurs. Officiellement, ces contrats rémunèrent des services tels que la mise en avant d'un produit en rayon ou la présence de celui-ci dans un prospectus publicitaire. En réalité, ils reflètent davantage le pouvoir de marché des distributeurs et leur capacité à peser dans la négociation avec leurs fournisseurs.

Les avantages que les fournisseurs ont retiré de ce système sont toutefois à relativiser. Ils ont progressivement augmenté leurs tarifs, mais les distributeurs ont cherché à compenser ces augmentations par des hausses des sommes exigées au titre de la « coopération commerciale ». Selon des calculs effectués par la DGCCRF en 2003⁵⁹, le système des marges arrière a entraîné une augmentation tarifaire annuelle de 13 milliards d'euros, sur laquelle les fournisseurs en percevaient moins de 5 milliards, le reste étant accaparé par les distributeurs. Enfin, le système des marges arrière a un effet inflationniste, la hausse des prix atteignant un pic de 6,5 % en rythme annuel en août 2001⁶⁰.

*

* *

Entre 1993 et 1996, les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs connaissent une phase de politisation. Les libéraux et les « dirigistes », deux courants opposés de la droite et du centre français, s'affrontent autour du Titre IV. Bien qu'ils accèdent à des postes à haute responsabilité au ministère de l'Économie et des Finances, les premiers ont dû renoncer à leur projet de soumettre les relations entre distributeurs et fournisseurs au droit commun des contrats. En rendant l'interdiction de la revente à perte et les règles de facturation plus strictes, le texte finalement voté est au contraire très favorable aux fournisseurs. Cette victoire des « dirigistes » doit beaucoup à l'implication de la DGCCRF. Sortant de l'attitude de neutralité qui était la sienne depuis la fin des années 1980, elle préfère un texte pro-fournisseurs à la suppression pure et simple du Titre IV.

Dès son entrée en vigueur, les fournisseurs parviennent à exploiter les opportunités que présente la loi Galland. En créant le système de négociation fondé sur les marges arrière, ils deviennent maîtres de leurs tarifs et éloignent le spectre des guerres de prix dévastatrices pour leurs marges. Ce système de négociation facilite la transformation des « abus » commis par la distribution en problème public. Alors que, auparavant, il était difficile de mesurer la pression économique exercée par la distribution sur leurs fournisseurs, elle est désormais mesurable au travers des sommes réclamées aux fournisseurs au titre de la « coopération commerciale ». Dès lors, l'institutionnalisation de ce modèle unique de négociation commerciale ne fait que faciliter

59. SAEF, PH279-05 c.6, « L'impact des pratiques commerciales sur les consommateurs, les distributeurs, et les producteurs », 3 juillet 2003.

60. INSEE : indice des prix à la consommation, catégorie « prix alimentaires ».

la prise en charge du problème des relations entre la distribution et ses fournisseurs par l'administration.

Au-delà de ses effets à court-terme, la loi Galland a ouvert un cycle de régulation des relations entre la grande distribution et ses fournisseurs qui ne s'est toujours pas refermé. Depuis cette loi fondatrice, les textes législatifs se succèdent à quelques années d'intervalle, chacun prétendant corriger tantôt le manque d'efficacité, tantôt les effets pervers des textes précédents. À cause de leurs effets inflationnistes, le système de négociation fondé sur les marges arrière a fait long feu. La « loi de modernisation de l'économie » (LME) votée en 2008 met fin à ce système et rétablit une certaine négociabilité « à l'avant » du tarif du fournisseur. Mais les différentes notions mises en avant dans la loi Galland, comme l'interdiction de discriminer ou l'interdiction de revente à perte, continuent toujours d'orienter les débats. Ainsi, en 2018, la loi dite Égalim, issue des États généraux de l'alimentation, impose aux distributeurs de revendre les produits alimentaires à un prix au moins 10 % supérieur à celui du seuil de revente à perte.