

## **DIVERSITÉ DES SECTEURS, DES PRATIQUES CONTRACTUELLES**

### **LE CONTRAT DE BIÈRE : UNE RÉALITÉ TOUJOURS VIVANTE**

**M. le Doyen Bernard GROSS,**

*Professeur à la Faculté de droit de l'Université de Nancy*

1.- La politique de concentration verticale descendante menée par la brasserie est une constante de cette industrie. Elle est d'origine très ancienne. Elle a même existé à l'état pur au Moyen Âge lorsque les brasseurs vendaient leur bière exclusivement au détail. Par la suite, sous la double influence de l'autorisation donnée aux cafetiers de revendre la bière et de l'industrialisation de la brasserie, les activités de fabricant et de détaillant furent définitivement séparées. Comme la production n'excédait pas la consommation, cette répartition des rôles dans la commercialisation de la bière n'eut pendant un temps aucune conséquence particulière. L'accroissement de la capacité des brasseries dû au progrès technique devait très vite changer les données du marché. Placés devant la nécessité de conquérir de nouveaux débouchés, les brasseurs songèrent à s'assurer la fidélité des débiteurs de boissons. À cet effet, certaines brasseries achetèrent ou louèrent des immeubles ou encore des débits qu'elles donnèrent en location à des exploitants en contrepartie de l'obligation de se fournir chez elles. D'autres brasseries recoururent à des prêts d'argent aux débiteurs pour obtenir le monopole de les fournir pendant un temps déterminé. C'est l'origine des contrats de bière qui, connus bien avant la guerre de 1914, constituent les plus anciens des contrats d'approvisionnement ou encore pour parler un langage plus moderne des contrats d'assistance et de fournitures (1).

2.- Devenus le mode d'intégration des cafetiers le plus courant, les contrats de bière n'ont pas soulevé pendant longtemps de réelles difficultés juridiques. Un arrêt rendu par la Cour de cassation en 1931 devait reconnaître leur validité en faisant ressortir que l'exclusivité d'approvisionnement étant limitée dans le temps, elle ne portait pas atteinte au principe de la liberté du commerce et de l'industrie (2). Quant à savoir si la clause d'approvisionnement nécessitait la détermination du prix des boissons, la question en fut posée très tôt : elle apparaît déjà dans un jugement du Tribunal de commerce de Nancy du 6 mai 1912. Mais les tribunaux estimèrent que cette détermination ne constituait pas une condition de validité du contrat ; cette solution était toutefois critiquée par certains auteurs (3).

3.- L'étude de cette jurisprudence ancienne ne manque pas d'intérêt quand on découvre qu'un jugement du Tribunal de commerce de Tourcoing du 8 décembre 1931 avait admis à peu de chose près la solution retenue par les arrêts de l'Assemblée plénière du 1<sup>er</sup> décembre 1995. Tout en décidant que le défaut d'indication de prix n'était pas une cause de nullité de la clause d'approvisionnement, la juridiction consulaire précisait qu'il appartenait aux tribunaux en vertu de la clause même et de la théorie de l'abus du droit de freiner les abus pouvant être constatés

(1) G. Klein, *L'industrie brassicole et le droit de fabrication sur la bière à Strasbourg*, th. Strasbourg, 1939, p. 35 ; L. Dubois, *Le régime de la brasserie à Lille des origines à la Révolution*, th. Lille, 1912, p. 157.

(2) Req. 17 fév. 1931 : *D.P.* 1931, 1, p. 41, note P. Voirin.

(3) Nancy 30 déc. 1930 : *Rec. Nancy* 1930, p. 102 ; Trib. com. Nancy 6 mai 1912, cités par H. Fortier, *Conditions de validité de la clause d'exclusivité d'approvisionnement imposée par les brasseurs aux débiteurs*, th. Nancy, 1933, p. 19 et 36. V. sur la critique de cette jurisprudence, le même auteur, p. 62.

dans les pratiques tarifaires des brasseurs ; le Tribunal de Tourcoing ajoutait même qu'il était possible d'exiger que les prix fixés correspondent à ceux de la concurrence à qualité égale (4). Si ce jugement avait été entendu, que de décisions et de littérature juridique savante eussent été épargnées !

4.- À cette même époque, la doctrine avait également parfaitement perçu l'originalité de la clause d'approvisionnement. Elle distinguait nettement cet accord des ventes de boissons qui en étaient la conséquence et elle s'interrogeait à la fois sur la nature juridique de la clause d'approvisionnement ainsi que sur les liens existant entre celle-ci et les ventes successives. Si l'appellation de contrat-cadre n'était pas encore en usage, sa notion, à propos des contrats de bière, faisait l'objet de discussions approfondies et certaines thèses, comme celle de l'avant-contrat soutenue par des auteurs contemporains, étaient déjà proposées (5).

5.- Finalement, c'est avec l'arrêt *Coq-Hardi* de 1974 (6) que les contrats de bière entrèrent dans la tourmente judiciaire. Toutefois en insérant la clause aux dires d'un tiers dans les nouveaux contrats conclus après l'arrêt de la Cour de cassation de 1981, la profession devait éviter que le système traditionnel de distribution de la bière n'eut trop à souffrir de la nouvelle jurisprudence (7). La jurisprudence inaugurée en 1995 met un terme à cette difficulté.

6.- Depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle, la brasserie a beaucoup évolué. Comme d'autres industries mais peut-être plus que d'autres, sa concentration horizontale est impressionnante : en 1922, il existait en France 3 200 brasseries, aujourd'hui, la production est concentrée entre les mains de deux grands groupes et de quelques brasseries indépendantes de moyenne importance situées en Alsace et dans le Nord-Pas-de-Calais. De même, sa technique et ses produits sont très différents. En revanche, la brasserie est restée fidèle à sa stratégie commerciale. Elle considère que le contrat de bière constitue toujours un instrument indispensable de sa politique de vente. Pourtant, la réalité du commerce actuel de la bière permettrait de croire le contraire. Ce n'est plus aujourd'hui par l'intermédiaire des contrats de bière mais par celui de la grande distribution que les brasseries écoulent l'essentiel de leur production. S'il existe dans notre pays 50 000 contrats de bière, ce qui signifie qu'un tiers des cafés-hôtels-restaurants sont liés par ces accords, le volume de boissons vendu par ce biais ne représente qu'environ le dixième des 22 millions d'hectolitres commercialisés chaque année. Mais pour les brasseurs, ce dixième reste économiquement important.

7.- Constituant, malgré son ancienneté, une réalité toujours vivante non seulement en France mais également dans les autres pays brassicoles de l'Europe du Nord, le contrat de bière relève aussi bien pour sa formation que pour son exécution des règles du droit des obligations et de certaines règles édictées par des textes particuliers. Mais surtout, il est tributaire du droit communautaire. Les contrats d'approvisionnement peuvent, en effet, donner lieu à l'application de l'article 85, § 1. Toutefois, le règlement n° 1984/83 qui comporte, en particulier, des dispositions spécifiques aux accords de fourniture de bière, permet de les exempter s'ils concernent la revente de bière dans un débit de boissons et s'ils répondent à certaines exigences. C'est l'application de ce dispositif qui peut poser problème. Si l'on s'en tient, en effet, à une application stricte de l'article 85, § 1, les contrats de bière purement nationaux qui n'affectent pas le commerce entre États membres ne relèvent que du droit

(4) H. Fortier, *op. cit.*, p. 63.

(5) H. Fortier, *op. cit.* ; P. Voirin, note préc.

(6) Cass. com. 12 fév. 1974 : *JCP éd. G* 1975, II, 17915, obs. J. Boré.

(7) B. Gross, *Les clauses de prix dans les contrats de bière : Contrats conc. consom.* 1991, p. 1.

national ; cette approche est cependant théorique car tout dépend, comme on le sait, du contexte du contrat en raison de la théorie de l'effet cumulatif ; il peut donc être préférable en pratique de s'en tenir aux exigences du règlement d'exemption (8). De même, la Commission (communication du 13 mai 1992) à la suite de l'arrêt *Delimitis* (9) a décidé que ne relèvent pas de l'article 85, § 1, les accords de bière d'importance mineure, mais les conditions qui doivent être réunies pour qu'il en soit ainsi font que les contrats de brasserie conclus en France ne peuvent guère en bénéficier. En d'autres termes, pour traiter de la formation et de la réalisation de ces contrats, il faut se placer dans l'hypothèse où ces contrats pouvant relever de l'article 85, § 1, le règlement d'exemption, qui est devenu la véritable charte de ces contrats, mérite d'être suivi.

## I. – La conclusion du contrat de bière

8.- N'étant pas spécialement réglementée par la loi, la conclusion du contrat de bière obéit au droit commun des contrats. Mais indirectement, par le biais de l'exemption, le droit communautaire fait peser sur elle certaines exigences particulières. Ce régime un peu contradictoire, puisqu'il combine à la fois la liberté contractuelle du droit commun et des règles impératives venues du droit européen, apparaît nettement à propos de l'accord des parties et de l'objet du contrat. Depuis, en effet, que le prix n'est plus une condition de validité de l'accord-cadre, ces deux questions sont les seules que pose la formation de celui-ci.

### A) L'accord des parties

9.- Comme tout contrat, le contrat de bière suppose simplement un échange de consentements valable entre les contractants. Sa conclusion est donc normalement banale. Cette affirmation mérite toutefois d'être nuancée. Tout d'abord, en raison des dispositions communautaires, d'une part le nombre de parties est restreint, d'autre part l'effet cumulatif de ces contrats peut affecter leur validité. Ensuite, l'applicabilité de la loi Doubin, qui impose une information précontractuelle, se pose également pour ce contrat, mais la réponse paraît devoir plutôt être négative.

10.- Suivant l'article 6-1 du règlement communautaire, texte qui reprend et qui explicite pour les accords de fourniture de bière les dispositions générales de l'article 1<sup>er</sup> de ce règlement, ces contrats ne bénéficient de l'exemption que s'ils lient uniquement deux entreprises, l'une étant le fournisseur, l'autre le revendeur. Toutefois, pour tenir compte de l'organisation de la commercialisation de la bière et pour éviter aux brasseries d'avoir à livrer directement de petits débiteurs de boissons, le règlement admet que l'entreprise qui livre effectivement le cafetier peut être une entreprise liée au fournisseur ou une entreprise tierce qu'il a chargée de la distribution de ses produits. En effet, les brasseries fournissent des grossistes, appelés des entrepositaires – depuis quelques années, pour consolider leurs positions, les brasseries rachètent systématiquement les entrepositaires –, et ce sont ces entrepositaires qui reçoivent les commandes des cafetiers et les livrent. Il est admis aussi que l'exemption par catégorie bénéficie aux accords d'exclusivité conclus avec une brasserie pour certaines bières et avec un entrepositaire pour d'autres bières et d'autres boissons ou encore à ceux auxquels l'entrepositaire participe en qualité à la fois de mandataire de la brasserie et de

(8) M.-C. Boutard-Labarde, *Les contrats d'approvisionnement exclusif (contrats de bière) et l'article 85 du Traité* : *Cah. dr. entr.*, n° 3, 1992, p. 1 *sq.*

(9) CJCE 28 fév. 1991 : *RDE* 1991, p. 485, obs. R. Kovar.

partie pour d'autres boissons. On considère, en effet, que ces conventions ne sont qu'un seul et même contrat. En revanche, les accords conclus entre les brasseries et les grossistes ou les centrales d'achat ne peuvent pas se réclamer du règlement.

11.- D'une manière plus générale, le fait que les brasseries concluent de nombreux contrats d'approvisionnement crée un phénomène de réseau. Selon la théorie dite de l'effet cumulatif, il peut en résulter une atteinte à la concurrence sanctionnée par l'anéantissement de ces contrats (10). On sait toutefois que la Cour de Justice dans l'arrêt *Delimitis* du 28 février 1991 a estimé, à propos d'un contrat de bière déterminé, que la circonstance qu'il relevait d'un ensemble de contrats similaires ne constitue qu'un facteur parmi d'autres pour apprécier si un tel marché est effectivement d'un accès difficile. En tout cas, si cet effet cumulatif est retenu, seuls les contrats conclus qui peuvent contribuer à la fermeture du marché sont susceptibles d'être remis en cause (11).

12.- Si on délaisse le droit communautaire, la conclusion des contrats de bière soulève également le problème de l'application de l'article 1<sup>er</sup> de la loi Doubin et de son décret d'application du 4 avril 1991. La doctrine n'exclut pas, en effet, les contrats d'approvisionnement de l'obligation de satisfaire à l'information précontractuelle prévue par ces textes (12). Il n'est cependant pas certain que les conditions prévues par ce texte soient habituellement remplies pour les contrats de bière. L'engagement souscrit ne crée pas une dépendance si étroite que l'activité du cafetier puisse être considérée comme totalement ou quasi-totalement absorbée par son contrat. Non seulement un cafetier vend bien d'autres boissons que celles qui relèvent de l'exclusivité mais même pour la bière, comme nous le verrons, il peut servir d'autres marques. En outre, le contrat ne met pas à proprement parler à la disposition du distributeur un nom commercial, une marque ou une enseigne. La pratique qui considère dans l'ensemble que la loi Doubin ne vise pas les contrats de bière ne semble donc pas critiquable.

## **B) L'objet du contrat**

13.- L'autre aspect important de la formation du contrat de bière tient à son objet. Comme le contrat d'assistance et de fourniture entre dans la catégorie des contrats synallagmatiques, cet objet est double. L'objet de l'engagement du cafetier, c'est la clause d'approvisionnement exclusif ; l'objet de l'engagement de la brasserie, c'est l'assistance qu'elle promet à son cocontractant. Comme à propos de l'accord des parties, ce sont essentiellement les dispositions communautaires qui contribuent à limiter la liberté des contractants, tout au moins pour déterminer les obligations du cafetier.

14.- Pour éviter que la liberté commerciale du cafetier ne soit trop entravée et par là-même pour limiter l'effet anticoncurrentiel du contrat de bière, le règlement définit strictement

(10) CJCE 12 déc. 1967 : *Rec.*, p. 526, *Haecht* ; CJCE 18 mars 1970 : *Rec.*, p. 127, *Bilger*.

(11) V. toutefois l'affaire de la distribution des glaces alimentaires en Allemagne : TPICE 8 juin 1995, deux arrêts : *Langnese-Iglo, Scholler* : *RDE* 1996, p. 602, obs. J.-B. Blaise et L. Idot ; *RTD com* 1996, p. 164, obs. C. Bolze ; L. Idot et C. Monège, L'affaire des barres glacées Mars : une vague de froid sur les contrats d'exclusivité : *Cah. dr. entr.* 1996, 1.

(12) D. Ferrier, *Droit de la distribution*, Litec, 1995, n<sup>os</sup> 449 sq. ; G. Virassamy, La moralisation des contrats de distribution par la loi Doubin du 31 décembre 1989 (art. 1<sup>er</sup>) : *JCP éd. E* 1990, 15809 ; J.-P. Clément, La nouvelle donne juridique de la franchise : *Gaz. Pal.* 1991, 1, doct., p. 287 ; G. Blanc, Les contrats de distribution concernés par la loi Doubin : *D.* 1993, chron., p. 218.

l'engagement d'exclusivité. Suivant l'article 6, l'accord de fourniture ne peut viser que certaines bières ou certaines bières et boissons spécifiées à l'accord, c'est-à-dire désignées par leur marque ou leur dénomination. L'article 7 précise que l'accord ne peut pas interdire au débitant de servir à ses clients des bières et autres boissons qui sont d'un autre type que celles couvertes par la clause d'exclusivité, c'est-à-dire des bières ou des boissons « qui se distinguent nettement par leur composition, leur aspect ou leur goût ». Simplement, le contrat peut imposer au cafetier, pour éviter des confusions ou des dérives de vente, que ces autres bières ou autres boissons ne soient vendues qu'en bouteilles, en boîtes ou autres petits conditionnements et encore sous réserve que la vente de ces autres bières en pression ne soit pas habituelle ou justifiée par une demande suffisante des consommateurs. Ainsi, malgré le contrat qui le lie à une brasserie ou à un entrepositaire le cafetier peut débiter bien des bières ou des boissons provenant de fournisseurs tiers. Cette possibilité est encore plus ouverte lorsque le cafetier exploite un fonds qui lui a été donné à bail par son fournisseur ; il peut alors pour les autres boissons que la bière faire jouer la clause d'offre concurrente, c'est-à-dire se fournir auprès d'une entreprise tierce qui lui offre de meilleures conditions que son fournisseur. Pour le surplus, la brasserie peut imposer un quota d'achat à son partenaire. Cette clause, qui paraît généralisée et qui porte sur une certaine quantité exprimée en hectolitres devant être achetée pendant la durée du contrat, permet de mesurer l'intensité de l'exclusivité. Elle est valable sur le fondement de l'article 2-3, b) du règlement d'exemption, mais les quantités minimales ne doivent pas être d'une importance telle qu'elles rendent en fait impossible tout autre approvisionnement.

15.- Le contrat d'approvisionnement peut encore imposer d'autres obligations au cafetier. Parmi celles-ci peut être citée l'obligation de faire de la publicité pour la brasserie. Si le cafetier fait également de la publicité pour les autres bières ou boissons qui peuvent être vendues, il peut être précisé que celle-ci se fera en proportion de la part de ces produits dans le chiffre d'affaires total du débit considéré (art. 7, c.).

16.- En contrepartie de l'exclusivité obtenue, le brasseur apporte son assistance au cafetier. C'est, à l'évidence, en fonction de l'attrait de l'aide apportée par la brasserie que le contrat est conclu. En pratique, cette assistance est très variable aussi bien dans son importance que dans sa nature. Son importance tient compte du courant d'affaires que peut faire naître les liens avec le cafetier. Sa nature dépend des circonstances. L'aide peut consister dans la location d'un local ou d'un fonds de commerce appartenant à la brasserie sous la forme d'un bail commercial ou d'une location-gérance. Cette forme d'assistance traditionnelle se rencontre encore en Alsace ou dans le Nord mais elle est devenue rare. Le plus souvent, la brasserie fournit du matériel d'exploitation ou encore elle prend en charge des travaux d'amélioration ou de rénovation ou enfin elle apporte une aide financière, soit directe sous la forme d'un prêt, soit indirecte en acceptant de cautionner un emprunt souscrit par le débitant auprès d'une banque. Le choix entre ces différentes formules est lié à la situation du cafetier : une aide financière est plus adaptée pour un débitant qui s'installe que pour un débitant déjà installé. En revanche, ce dernier peut préférer renouveler son matériel ou changer par exemple l'enseigne lumineuse de son établissement.

17.- En droit, l'assistance apportée par le brasseur est la cause de l'engagement d'exclusivité souscrit par le cafetier. Sur ce fondement, un arrêt de la Cour de Rouen du

21 mars 1991 a pu annuler un contrat de bière en décidant que, les avantages concédés par le fournisseur étant dérisoires, l'accord était dépourvu de cause (13).

18.- Le mélange subtil de droit interne et de droit communautaire auquel est soumise la conclusion du contrat de bière se retrouve aussi lors de son exécution.

## II. – L'exécution du contrat de bière

19.- À propos de l'exécution du contrat, il n'y a pas lieu de s'appesantir sur la détermination du prix. Malgré les arrêts de l'Assemblée plénière, la pratique, par prudence, n'a pas, en effet, modifié les clauses qui figuraient jusque-là dans les accords. Jugées valables par la jurisprudence antérieure à ces arrêts, ces stipulations sont encore davantage à l'abri de toute critique depuis lors. Finalement, l'étude de la réalisation des contrats de bière se limite à l'examen de la durée de l'engagement des parties et de la sanction de la violation de l'accord par le débitant.

### A) La durée du contrat

20.- La dépendance que fait naître le contrat d'assistance et de fourniture ne saurait durer sans limite. Cette préoccupation se retrouve aussi bien en droit interne qu'en droit communautaire.

21.- En droit interne, la loi du 14 octobre 1943 limite à dix ans la durée de validité de toute clause d'exclusivité. Comme on le sait, la jurisprudence a étendu l'application de cette loi à tous les contrats d'approvisionnement (14). Ce texte a cependant perdu une grande partie de son intérêt en raison des dispositions communautaires auxquelles se plient en pratique tous les contrats conclus. En effet, suivant l'article 8 du règlement d'exemption, les accords qui portent à la fois sur la bière et sur les autres boissons ne peuvent pas excéder cinq ans et les accords qui concernent la bière exclusivement ne peuvent pas durer plus de dix ans. Ainsi les contrats de bière qui sont conformes au règlement d'exemption sont nécessairement conformes aux dispositions de la loi de 1943. Il existe cependant une divergence entre le droit interne et le droit européen, à propos des clauses d'approvisionnement qui assortissent des baux commerciaux ou des contrats de location-gérance. Suivant le règlement d'exemption, l'exclusivité d'achat peut alors être imposée pendant toute la durée du bail ou de la location-gérance. Pour sa part, la loi de 1943 n'excepte aucune clause d'approvisionnement de la durée maximale de dix ans. La doctrine la plus autorisée estime que, dans ce cas, la loi française étant plus favorable à l'objectif poursuivi par la limitation de la durée de ces contrats, elle doit permettre la remise en cause d'une convention conclue pour plus de dix ans même si cette durée est tolérée par le droit communautaire (15). Ce problème ne se pose pas cependant fréquemment car non seulement cette combinaison bail ou location-gérance/clause d'achat exclusif est devenue rare mais aussi, tout au moins, pour la location-gérance, sa durée est généralement assez courte.

22.- Pour en terminer avec la durée du contrat, il faut mentionner l'existence de contrats de bière en quelque sorte allégés. Appelés « Mise à disposition de matériel » ou « Reconnaissance de dépôt », ces accords comportent également une clause d'exclusivité

(13) Rouen 21 mars 1991 : *Boissons de France*, déc. 1991, p. 29.

(14) G. Cas et R. Bout, *Lamy droit économique* 1997, n° 3772.

(15) D. Ferrier, *op. cit.*, n° 474.

d'approvisionnement. Mais en contrepartie d'une aide plus réduite que dans les contrats habituels – le plus souvent cette aide se limite à la mise à disposition du dispositif de tirage –, le cafetier peut mettre fin à son engagement en restituant au brasseur le matériel prêté.

23.- Si les contrats de bière ne valent que pour un temps, tous ne vont pas jusqu'à leur terme. Il arrive que le contrat ne soit pas respecté. C'est généralement le fait du cafetier. La sanction de l'inexécution du contrat est certainement la matière qui fournit l'essentiel du contentieux actuel relatif aux accords de bière.

### ***B) La sanction de l'inexécution de contrat***

24.- Il arrive que l'exploitant cède au chant des sirènes en acceptant, moyennant quelque avantage, de vendre des produits de la concurrence. C'est la violation la plus courante du contrat de bière.

25.- Un autre manquement aux engagements du cafetier se constate assez fréquemment. Lorsque que le débitant cède son fonds, il est généralement tenu de faire poursuivre le contrat de bière par son successeur. Or celui-ci peut ne pas accepter cette contrainte, ce qui n'empêche pas nécessairement le vendeur de lui céder son exploitation.

26.- Dans ces deux hypothèses, la brasserie ne manque pas d'agir contre son partenaire. Jadis, les contrats de bière ne contenaient pas de stipulation particulière relative à la réparation du préjudice de la brasserie. Il s'ensuivait qu'une expertise était nécessaire pour le calculer, ce qui alourdissait le déroulement de l'instance. Dans les contrats actuels, une clause pénale est systématiquement prévue pour sanctionner les comportements du cafetier. La clause habituellement en usage prévoit une indemnité de résiliation égale à 20 % du prix moyen de l'hectolitre de bière sur la base de la dernière facture adressée au débitant de boissons, pour les quantités qui auraient été débitées si l'accord s'était poursuivi jusqu'à son terme en fonction d'un débit annuel moyen estimé dans le contrat.

27.- La clause peut être invoquée non seulement par le brasseur mais également par l'entrepoteur, suivant un arrêt de la Chambre commerciale du 23 mai 1989. La Cour de cassation a estimé que, bien que non-signataire du contrat, en sa qualité de bénéficiaire de l'engagement d'approvisionnement exclusif contracté par le détaillant, l'entrepoteur disposait d'une action directe et personnelle en réparation de son préjudice (16). Comme toute clause pénale, celle insérée dans ces contrats permet au juge d'exercer son pouvoir modérateur.

28.- Au terme de cette étude, il apparaît que le contrat de bière a retrouvé depuis 1995 les eaux calmes qu'il connaissait avant 1974. Le règlement d'exemption, loin d'avoir jeté le trouble dans la profession brassicole, a plutôt apporté la sécurité en reconnaissant l'existence de ce contrat qui peut être désormais considéré comme un contrat nommé européen. Le sort du règlement d'exemption après le 31 décembre 1997 et peut-être la jurisprudence communautaire sur l'effet cumulatif sont les seules sources d'incertitude pesant sur l'avenir du contrat de bière.

(16) *Boissons de France*, 1989, p. 4.