



## 6. Mettre en place de nouvelles règles du jeu dans la grande distribution pour augmenter la concurrence et pour défendre le pouvoir d'achat

Afin de dynamiser la concurrence, il est nécessaire de trouver le juste équilibre entre le nombre d'acteurs présents sur le marché, l'assouplissement des conditions de négociation des prix et la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles. Cet équilibre permet de développer la concurrence au bénéfice du pouvoir d'achat des consommateurs.

**« Tout l'enjeu est de ménager à la fois la liberté des commerçants petits ou grands, et la régulation nécessaire à l'équilibre du tissu commercial dans notre pays »**

Luc CHATEL, Secrétaire d'Etat chargé de l'Industrie et de la Consommation,  
Porte-parole du Gouvernement

La loi de modernisation de l'économie répond à deux objectifs : développer la concurrence et faire baisser les prix. Dans ce sens, elle réforme différentes mesures concernant les grandes surfaces.

### CE QUE DIT LA LOI

#### 1) Favoriser l'implantation de grandes surfaces en relevant le seuil des procédures d'autorisation

##### Le saviez-vous ?

Le seuil de 300 m<sup>2</sup> a eu pour conséquence une situation de forte concentration, avec le partage de 66 % du marché par les 4 plus grosses enseignes de grande distribution.

Cette loi met la législation française en conformité avec les normes européennes qui interdisent par exemple les tests économiques subordonnant les autorisations d'exploitation à la démonstration d'un besoin économique ou d'une demande du marché.



### Le seuil

La loi assouplit les conditions d'implantation des grandes surfaces en relevant le seuil de déclenchement des procédures d'autorisation des magasins de 300 à 1 000 m<sup>2</sup>.

Les projets de 1 000 m<sup>2</sup> et plus sont soumis à autorisation pour s'assurer que les projets respectent les nouveaux critères d'aménagement du territoire et de développement durable.

### Composition des commissions départementales

Elles accordent ou non les autorisations d'exploitation demandées. Leur composition est modifiée pour éviter, conformément aux exigences européennes, que les concurrents du demandeur n'aient à se prononcer sur son projet, et afin de renforcer la qualité urbanistique des équipements. Pour ce faire, trois personnalités qualifiées en matière de consommation, d'aménagement du territoire et de développement durable participeront aux travaux des commissions départementales, comme de la commission nationale.

### Travaux des commissions

Ils sont recentrés sur les projets les plus importants, afin de permettre d'accélérer les processus d'autorisation pour les projets qui profitent aux consommateurs. Ils ne concernent plus les stations-service, les commerces de véhicules automobiles ou de motocycles et les hôtels, qui ont été sortis du champ de la réglementation.

### Une durée de procédures réduite

Avec la nouvelle loi, elle pourrait avoisiner six mois, hors contentieux devant le Conseil d'Etat.

### Les élus sont au cœur du nouveau système

Ils sont désormais majoritaires dans les commissions départementales. Ils ont été dotés de nouvelles compétences comme la faculté de saisir le Conseil de la concurrence en cas d'exploitation abusive d'une position dominante ou d'un état de dépendance économique.

Pour les petites communes (moins de 20 000 habitants), là où les conséquences des nouvelles implantations commerciales sont les plus importantes, les maires et les présidents des EPCI pourront proposer de saisir les commissions départementales dès 300 m<sup>2</sup>, en cas de doutes sur la qualité des projets au regard des nouveaux critères d'examen.

Par ailleurs, le droit de préemption dont bénéficient les communes, portant sur les baux commerciaux et artisanaux comme sur les fonds de commerce, a été élargi aux terrains susceptibles d'accueillir des surfaces commerciales comprises entre 300 et 1 000 m<sup>2</sup> dans les zones commerciales.

### **Quels avantages ?**

Tout investisseur français ou étranger désireux de porter un projet d'urbanisme commercial ne subit plus de tests économiques et peut venir concurrencer l'ensemble des autres enseignes commerciales. Son projet n'est plus examiné par ses concurrents potentiels au sein des commissions départementales d'équipement commercial. Il n'a plus à demander une autorisation pour les projets ayant peu d'impact en termes d'aménagement du territoire et de développement durable (seuil de 1 000 m<sup>2</sup>).

## 2) Négociabilité des conditions de vente entre fournisseurs et distributeurs

La loi assouplit la négociabilité des conditions de vente et permet aux fournisseurs de varier leurs tarifs en fonction des distributeurs.

Les marges arrière (la contribution que le fournisseur versait au distributeur pour que ses produits soient présentés en rayon) sont abolies.

Les délais de paiement aux fournisseurs sont raccourcis.

Comme le montrent les exemples étrangers, cette mesure aura un effet de baisse sur le prix de vente des produits.

	France	Allemagne
	1,25 €	0,90 €
	2,22 €	1,11 €

Source : Euro-Info-Consommateurs (2007)

### Un système de sanctions renforcé

Il est plus dissuasif pour empêcher les abus de puissance d'achat ou de vente. Les sanctions sont renforcées : par exemple, l'amende civile peut être portée au triple du montant des sommes indûment perçues et le juge peut infliger des astreintes journalières.

## 3) Les hypermarchés doivent mentionner leurs producteurs

Les grandes surfaces qui vendent sous leur propre nom des produits d'un petit fabricant doivent mentionner le nom de celui-ci. Si le distributeur refuse de mentionner le nom et l'adresse du fabricant sur l'étiquetage du produit vendu sous marque propre, il s'agit d'une pratique abusive qui engage sa responsabilité et peut donner lieu à une amende.

## 4) Autorité de la concurrence

Une Autorité de la concurrence remplace le Conseil de la concurrence avec des pouvoirs et des moyens élargis. Elle dispose de ses propres enquêteurs, ce qui permet de détecter, instruire et juger des pratiques anticoncurrentielles plus rapidement. Les agents de la DGCCRF conservent leurs compétences en matière de détection des pratiques anticoncurrentielles.



### Le saviez-vous ?

Selon un sondage réalisé par le CREDOC (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie) en 2005, 80 % des Français estiment que la concurrence présente des avantages et, pour 63 %, son principal avantage est de faire baisser les prix.

### Le rôle de l'Autorité de la concurrence

Elle contrôle les opérations de concentration et les pratiques anticoncurrentielles au bénéfice des consommateurs. Elle peut se saisir de toute question de concurrence et émettre des avis et recommandations sur les mesures destinées à améliorer le fonctionnement concurrentiel des marchés. Elle se voit dotée de pouvoirs de sanction renforcés.

L'Autorité de la concurrence a également pour rôle de lutter contre les ententes illicites qui font augmenter artificiellement les prix au détriment du consommateur.

Elle examine toute les demandes d'autorisation de concentration et en effectue le bilan concurrentiel. Elle a le pouvoir de les autoriser sous réserve d'engagements pris par les entreprises concernées. Le Ministre de l'Economie peut s'écarter de sa décision en invoquant de manière motivée et transparente les raisons d'intérêt général qui le pousse à le faire.

Le Ministre de l'Economie peut la saisir de toutes pratiques anticoncurrentielles.

### Rappel

Jusqu'à présent, le dispositif français de lutte anticoncurrentielle avait deux autorités de concurrence (le Conseil de la concurrence et la direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes). Ce dispositif avait plus de vingt ans et n'était plus adapté au contexte actuel.



## LA LOI EN PRATIQUE



### Favoriser l'implantation de grandes surfaces



**Marion** est bien contente : c'est aujourd'hui qu'ouvre un tout nouveau supermarché dans le quartier. Elle va pouvoir profiter des prix très attractifs qui y sont pratiqués. Elle est accueillie par Jérôme, le directeur du magasin, qui a aussi le sourire pour ce premier jour d'ouverture : les procédures d'autorisation pour ouvrir son commerce ont été finalement beaucoup plus simples et rapides que précédemment !



### Jean-Pierre, jeune producteur de fromages de chèvre, fournisseur de supérettes



**Jean-Pierre** est un fournisseur de fromages de chèvre. Il vendait ses produits à 1 euro l'unité à une chaîne de distribution qui fournit les supérettes de la région. Sur ce prix d'1 euro, la chaîne de distribution lui prenait 0,20 euro par fromage pour les frais de présentation en rayon. Avec la loi, il peut désormais vendre ses produits à 0,80 euro l'unité et ne plus verser de contribution pour ces frais appelés « marges arrière ». Le consommateur en sera le premier bénéficiaire.

Si le distributeur persiste dans son attitude et lui impose un contrat particulièrement déséquilibré, il pourra engager une procédure auprès du tribunal de commerce et obtenir réparation.

En plus, désormais, le nom de la société de Jean-Pierre apparaîtra sur l'étiquette du produit vendu sous la marque du distributeur, sinon celui-ci sera sanctionné.