



ASSEMBLÉE NATIONALE

10ème législature

Autorisations d'ouverture

Question écrite n° 17072

Texte de la question

M. Eric Raoult attire l'attention de M. le ministre des entreprises et du développement économique, chargé des petites et moyennes entreprises et du commerce et de l'artisanat, sur l'impact du droit de la concurrence sur le maintien du commerce en zones défavorisées. En effet, le commerce spécialisé de proximité disparaît peu à peu dans les centres villes, bourgs, centres et zones rurales. Pourtant, le maintien, voire le développement de ce type de commerce est indispensable. Il convient d'échapper au monolithisme croissant de la distribution en France : la logique de développement de la grande distribution et le souci de développement équilibré du territoire divergent tout à fait (comme l'a d'ailleurs montré le récent rapport Hermand du conseil économique et social). D'autre part, les PMI doivent disposer d'un débouché alternatif à la grande distribution et pouvoir appuyer leur développement progressif sur un ensemble de petites et moyennes entreprises échelles de commerce. Actuellement, le droit de la concurrence ne laisse pas aux industriels la possibilité de reconnaître dans leurs modalités de vente les avantages qualitatifs (conseil à la vente, existence de SAV) du commerce spécialisé de proximité. Les prohibitions et restrictions du titre IV de l'ordonnance de 1986 sur le refus de vente et les pratiques dites discriminatoires, renforcées par l'interprétation restrictive qu'en fait la DGCCRF empêchent l'industriel grand, moyen ou petit, de : - se protéger contre les effets néfastes des comportements de certains distributeurs (prix d'appel, marque d'appel...) ; - négocier les aspects qualitatifs (importance de l'image de l'enseigne, importance du conseil à la vente, existence de SAV...) de sa relation avec le distributeur. L'industriel ne peut maîtriser la vie commerciale de son produit et adapter ses modalités de vente selon les différentes formes de commercialisation. C'est une logique de concurrence par les seuls prix qui est favorisée. A ce jeu « biaise », c'est la grande distribution qui impose au détriment d'un commerce de détail spécialisé, de proximité qui ne peut subsister que si : - la concurrence est également qualitative ; - que si les industriels peuvent favoriser dans leurs tarifs cette forme plus qualitative de commerce. Si le commerce spécialisé peut enfin faire valoir ses atouts et apporter une valeur ajoutée de service - bénéficiaire à l'industriel comme au consommateur - , il y aura entraînement réciproque entre le développement des PME de commerce et la réapparition des réseaux de grossistes : c'est tout un tissu de PME de commerce et d'industrie qui peut être régénéré. Il convient donc de passer d'une conception mécanique de la concurrence par les seuls prix à une vision plus qualitative de la concurrence et de son impact global. Il faut aller vers la reconnaissance de la liberté des acteurs économiques à négocier : il ne faut dès lors sanctionner que les abus de dépendance économique et soulager les entreprises des obligations de justification qui les entravent. Il faut garder à l'esprit que la concurrence s'exerce sur un territoire : si une concurrence par les seuls prix sevit, il n'est pas étonnant que cela se traduise par la disparition de formes de commerce misant sur la qualité, d'où la désertification de certaines zones géographiques. Il n'est pas étonnant non plus que cela se traduise par des difficultés d'accès des PMI aux marchés de consommateurs, d'où un effet négatif sur l'emploi. Il est donc urgent de modifier l'ordonnance de 1986. Il lui demande de bien vouloir lui préciser sa position sur ce dossier.

Texte de la réponse

La nécessité de réagir contre la disparition progressive du commerce spécialisé dans les centres villes, les bourgs et les zones rurales a été affirmée dès avril 1993 par le Premier ministre comme une priorité. Il a été alors souhaité que soit suspendue toute nouvelle implantation de grande surface pour que soit menée une large

concertation permettant de mieux prendre en compte, dans les décisions d'implantation ou d'extension des équipements, l'équilibre entre les différentes formes de commerce. Au terme de cette phase, le dispositif réglementaire d'autorisation a été reaménagé, afin d'assurer une meilleure information des membres des commissions d'équipement commercial et de permettre de poursuivre une concertation au plan local et national. Ainsi, le décret no 93-1237 du 16 janvier 1993 a institué auprès du Premier ministre un observatoire national d'équipement commercial et a rendu obligatoire la présentation, par les demandeurs d'autorisation, d'une étude d'impact permettant d'éclairer les décisions des commissions susvisées. La mise en œuvre du dispositif ainsi renoué a eu pour effet de réduire notablement le nombre d'autorisations d'ouverture ou d'extension de grandes surfaces. La commission nationale d'équipement commercial a autorisé depuis le début de l'année 1994 moins de 100 000 mètres carrés, soit moins du quart des surfaces supplémentaires qui lui ont été présentées. Par ailleurs, le Gouvernement a engagé une action, l'opération 1 000 Villages en France, qui a pour objectif de redynamiser les zones rurales. Bien évidemment, le maintien d'un réseau de commerce de proximité constitue pour les fournisseurs, et notamment les PMI, un débouché alternatif d'importance. En ce qui concerne le rôle du droit actuel de la concurrence dans la situation du commerce, il ne constitue pas un obstacle au développement d'une concurrence loyale entre les différentes formes de commerce. Ainsi, l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 n'interdit pas le traitement différencié de la clientèle : l'article 36-1 limite le contrôle du juge aux seules discriminations abusives, dénuées de contreparties réelles ou qui procurent un avantage injustifié dans la concurrence. Dans l'élaboration de leurs conditions générales de vente, les industriels peuvent donc tenir compte des avantages qualitatifs tels que le conseil ou le service rendu par certaines formes de commerce et offrir des conditions différentes selon les distributeurs, dès lors que ces conditions sont fondées sur des critères objectifs. C'est d'ailleurs ce que font beaucoup. De même, les entreprises ne sont pas démunies lorsqu'elles se trouvent victimes de certaines pratiques de la part de la distribution. L'article 36 de l'ordonnance n'énonce pas une interdiction absolue du refus de vente. Au contraire, le refus n'est condamnable que s'il est abusif, c'est-à-dire opposé à une demande normale, faite de bonne foi. Bien plus, si un distributeur veut acheter un produit à des conditions qui diffèrent des conditions générales de vente et si celles-ci sont licites, le refus de vente n'est pas constitué, puisque le produit n'est à vendre que dans ces conditions. Enfin, le dispositif actuel prend en compte les pratiques illicites d'abus de dépendance économique, de prix d'appel ou de prix anormalement bas, notamment dans les articles 36-2 et 8-2 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986. Il apparaît donc que les textes en vigueur ne constituent pas un obstacle à une défense efficace par les industriels de leurs intérêts, ni une des raisons de la disparition de certaines formes de commerce, mais offrent bien au contraire des moyens pour empêcher les pratiques commerciales abusives.

Données clés

Auteur : [M. Raoult Éric](#)

Circonscription : - RPR

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 17072

Rubrique : Grande distribution

Ministère interrogé : entreprises et développement économique, chargé des petites et moyennes e

Ministère attributaire : entreprises et développement économique, chargé des petites et moyennes e

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 25 juillet 1994, page 3733

Réponse publiée le : 10 octobre 1994, page 5039