

EN BREF

Depuis le début des années 1970, les lois destinées à encadrer le développement de la grande distribution (lois Royer et Raffarin) et à protéger ses petits concurrents et ses fournisseurs (loi Galland) se sont accumulées. Leurs effets inflationnistes sont aujourd'hui dénoncés, et une vague de réformes récentes a fait marche arrière en allant vers une déréglementation du secteur.

Notre étude a pour objectif de clarifier les termes du débat actuel sur les réformes de la législation dans le secteur de la distribution, en particulier le projet de loi de modernisation de l'économie. L'analyse se concentre sur la loi Galland en rappelant d'abord son contenu, ses objectifs affichés, et en expliquant en détail la façon dont elle a pu entraîner une hausse des prix à la consommation. Dans un premier temps, nous montrons que si le principe même de l'interdiction de la revente à perte peut contribuer à la hausse des prix, l'effet inflationniste le plus marquant provient de ce que la loi Galland, en fixant le seuil de revente à perte (SRP) au prix unitaire sur facture hors marge arrière, a permis aux producteurs d'imposer des prix de revente minimum à leurs distributeurs. Or cette pratique est normalement interdite dans le droit de la concurrence aussi bien en France qu'en Europe en raison de ses effets néfastes pour les consommateurs.

À la lumière d'analyses économiques théoriques et empiriques, nous montrons comment la mise en place de prix planchers engendrée par la loi Galland peut expliquer la hausse des marges arrière et surtout des prix de détail. Les lois Dutreil II (2005) et Châtel (2008) ont progressivement abaissé le seuil de revente à perte au niveau du prix dit « triple net » (prix sur facture déduction faite de tous les rabais, remises, ristournes et coopération commerciale consentis par le producteur au distributeur pour le produit). Ce changement devrait donc suffire à pallier l'essentiel des effets pervers de la loi Galland. Sur ce point, le projet de loi de modernisation de l'économie propose d'aller plus loin en autorisant la négociation des conditions générales de

ventes (CGV). Cette réforme, qui rend caduques les marges arrière, semble cependant faire double emploi avec les lois Dutreil II et Châtel. Par ailleurs, en rendant plus licites les pratiques de discrimination des producteurs à l'égard des distributeurs, elle risque de renforcer les problèmes d'exclusion des PME fournissant la grande distribution.

Si la redéfinition du seuil de revente à perte et la suppression des marges arrière n'ont pas conduit à la spectaculaire baisse des prix escomptée par le gouvernement, cela tient sans doute plus à l'existence de quasi-monopoles dans un grand nombre de zones de chalandise, comme l'attestent plusieurs études récentes, qu'à l'impossibilité qui est faite aux distributeurs de négocier directement les conditions générales de vente des fournisseurs. Il est donc primordial de rétablir une véritable concurrence locale dans le secteur de la distribution française. La réforme de la loi Raffarin proposée dans le projet de loi de modernisation de l'économie (relèvement de 300 à 1 000 m² du seuil au-delà duquel l'ouverture est soumise à autorisation) nous paraît essentielle mais malheureusement très insuffisante. Il faut prioritairement s'attaquer aux monopoles locaux en empêchant les grands distributeurs de se développer dans les zones où ils sont déjà très présents et en favorisant l'entrée de nouveaux acteurs et le développement des hard discounters.*

Marie-Laure Allain est chercheur au CNRS (département d'économie de l'École polytechnique), membre du CREST et chercheur associé au Cepremap.

Claire Chambolle est chercheur à l'INRA, au département d'économie de l'École polytechnique et chercheur associé au Cepremap.

Thibaud Vergé est chercheur au CREST (Laboratoire d'économie industrielle) et chercheur associé au Cepremap.

* Les auteurs remercient Ph. Askenazy, D. Cohen, G. Demange, J. Pouyet et D. Spector pour leurs commentaires.