

L'impact de l'ouverture des commerces le dimanche (*)

par Gilbert Cette (**), Philippe Cunéo (***), Jean-Pierre Herbay (***) et Bernard Preel (***)

L'évaluation des effets d'une libéralisation de l'ouverture des commerces le dimanche présentée ici repose sur trois approches complémentaires : les éléments sociologiques disponibles (enquête budget-temps de l'INSEE, "panels" du BIPE) constituent un cadre de réflexion pour cette évaluation économique ; un chiffrage de nature presque comptable évalue les évolutions économiques qu'implique l'augmentation des coûts liée à l'ouverture du dimanche ; enfin, l'utilisation du modèle sectoriel DIVA (présenté en annexe) permet d'estimer les conséquences macroéconomiques des modifications de la consommation des ménages et de l'emploi dans le commerce. Malgré ses limites - les hypothèses socio-économiques mériteraient d'être confortées par des enquêtes détaillées auprès des ménages et des commerçants - cette évaluation donne des résultats réalistes et proches d'une évaluation effectuée sur le même sujet en Grande-Bretagne dans les années 80.

L'analyse de l'ouverture des commerces le dimanche soulève un grand nombre de questions d'ordre non seulement économique, mais aussi culturel et social. L'analyse présentée dans cette étude est nécessairement réductrice et demanderait à être approfondie en fonction des éléments suivants :

- L'ouverture du dimanche correspond à l'offre d'un nouveau service.

- L'apparition de cette offre s'inscrit dans une tendance lourde de la société française. Le report des achats le week-end s'est en effet déjà produit pour une partie de la population. La question de l'ouverture du dimanche ne doit pas de ce fait être considérée comme une rupture, mais comme une accélération.

- Cette offre doit être confrontée à une demande sociale qui présente deux aspects : celui des consommateurs ("le client-roi"), qui cherchent pour une part à "gagner du temps" et pour une autre à "passer le temps" ; celui des personnels des services, habitués à être mobilisés à "contre-temps" et dont le taux de syndicalisation est, sauf exception, plus faible que dans l'industrie. L'effet de cette confrontation serait sans doute un certain "chamboulement du temps". Il est pour l'instant difficile de décrire quel serait ce dernier ; tant on connaît mal cette demande sociale qui n'est approchée qu'à partir de certaines enquêtes comme les enquêtes "budget-temps de l'INSEE". Il faudrait consacrer une étude spécifique à l'évolution des comportements et des modes de vie des ménages.

Plusieurs aspects apparaissent cependant devoir d'ores et déjà être pris en compte :

- On voit s'ouvrir de plus en plus de brèches dans la règle de la fermeture le dimanche. Ces brèches sont autant d'entorses à la concurrence dont il conviendrait à la fois

d'évaluer les conséquences économiques et de se demander si elles sont justifiables.

- Le champ de l'étude ne se limite pas aux seuls biens culturels dont certains considèrent qu'ils devraient faire l'objet d'un traitement particulier, au même titre que les musées ou les cinémas, car cela aurait conduit à de délicats problèmes de délimitation : autoriser la vente de disques ou de livres, peut-être, mais aussi celle de la hi-fi ? La difficulté est grande de se situer dans une logique dans laquelle certains biens seraient légitimes et d'autres illégitimes.

- La stratégie vraisemblablement adoptée par les grandes surfaces variera sans doute suivant leur nature, leur situation et leur marché. Ainsi, les options de certaines grandes surfaces spécialisées apparaissent au premier chef dirigées contre d'autres grandes surfaces spécialisées, alors que celles des grandes surfaces généralistes le seraient davantage contre le petit commerce. L'enjeu que représente l'ouverture du dimanche n'a pas la même importance suivant les cas.

- Le marché sera certainement amené à proposer sa régulation : même en cas d'assouplissement sensible de la réglementation, il est vraisemblable que seuls quelques magasins très bien situés (zones denses et riches de chalandise) peuvent d'ores et déjà se permettre l'ouverture permanente.

- Il est probable que le petit commerce connaîtrait à court terme de graves difficultés d'adaptation à cette nouvelle forme de concurrence. A moyen terme, il parviendrait sans doute à inventer diverses parades comme l'implantation dans des centres commerciaux ou des évolutions du type de celles présentées par les épiceries arabes familiales.

(*) Etude réalisée pour le Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle.

(**) Banque de France (SEMEF)

(***) BIPE Conseil (Département Modélisation et Synthèses Macro-sectorielles)

En l'absence d'information sur la plupart des éléments qui précèdent, le chiffrage économique adopté dans cette étude se fonde sur plusieurs hypothèses dont il faut souligner le caractère "technique" :

- La réglementation actuelle relative à l'ouverture du dimanche est abolie.

- Les grandes surfaces décident de profiter de cette opportunité et organisent l'ouverture effective le dimanche (les hypermarchés ouvrant 7 jours sur 7, les supermarchés pour moitié 7 jours sur 7 et pour moitié restant à 6 jours sur 7).

- Les petits commerces ne peuvent pas ouvrir davantage pour des raisons tenant principalement à la capacité physique de leur propriétaire. Ils décident de rester à 6 jours sur 7, mais une partie significative d'entre eux ouvre le dimanche et ferme un jour banal de la semaine.

Le chiffrage économique procède par nécessité : si l'on admet que les grandes surfaces ouvrent le dimanche, elles doivent nécessairement faire face à des coûts supplémentaires ; pour y parvenir il est nécessaire qu'elles augmentent leur chiffre d'affaires, soit par augmentation de la consommation globale des ménages, soit en prenant des parts de marché à la petite distribution. L'évaluation des effets d'offre, c'est-à-dire de l'augmentation de la consommation due directement au développement des opportunités d'achat permises par l'ouverture du dimanche, est comme nous l'avons vu plus haut difficile à faire. Nous avons donc fait deux hypothèses : qu'elle était nulle, ou qu'elle équivalait à 0,5% de la consommation des ménages. Même la deuxième hypothèse serait insuffisante à elle seule pour rentabiliser le surcoût associé à l'ouverture supplémentaire.

Nous avons donc choisi d'évaluer à partir de plusieurs hypothèses le montant minimum de parts de marché que les grandes surfaces devaient nécessairement prendre sur le petit commerce pour rentabiliser l'ouverture du dimanche. **Les montants évalués sont donc les montants minimaux nécessaires pour**

que l'ouverture des grandes surfaces ait effectivement lieu. Cela ne signifie pas que ces montants ne seront pas dépassés, aggravant par là-même la concurrence à laquelle devra faire face le petit commerce. Cela ne signifie pas non plus qu'ils seront atteints, c'est-à-dire que l'ouverture des grandes surfaces le dimanche sera généralisée ou même tentée par la plupart d'entre elles dès l'éventuel assouplissement de la réglementation.

Dans une première partie, on présente les trois principaux effets économiques directs d'une ouverture des commerces le dimanche, ainsi que l'impact d'un scénario qui nous paraît le plus "réaliste". Les trois parties suivantes détaillent successivement chacun des trois effets : le cannibalisme, d'offre et de réactions des branches amont au commerce de détail. On fournit ensuite le détail du scénario "réaliste" qui mêle les trois effets. Enfin, diverses considérations de portée socio-culturelle sont avancées sur cette importante question d'une ouverture des commerces le dimanche.

Les principaux effets de l'ouverture des commerces le dimanche

Avant de présenter les résultats d'un scénario qui nous paraît réaliste d'une ouverture des commerces le dimanche, il faut en distinguer les principaux effets économiques directs.

Les principaux effets directs d'une ouverture des commerces le dimanche

Trois effets directs nous semblent devoir être distingués :

Un effet de cannibalisme de la grande distribution sur la petite

Si la grande distribution peut trouver avantage à ouvrir le dimanche, c'est, entre autre, parce que cela lui permet de prendre des parts de marché à la petite distribution. Les emplois créés dans la grande distribution pour ouvrir le dimanche auront donc pour contrepartie des suppressions chez les concurrents de plus petite dimension.

Par ailleurs, ce transfert de parts de marché de la petite sur la grande distribution amène une baisse des prix à la consommation, puisque les prix pratiqués par les grandes surfaces sont plus faibles.

Un effet d'offre qui correspond à une baisse du taux d'épargne des ménages

L'ouverture des commerces le dimanche provoque en effet, pour certains biens et certaines catégories de revenus, une augmentation de la consommation des ménages.

Le déplacement des parts de marchés en faveur de la grande distribution a deux conséquences directes pour les branches amont :

Leurs recettes baissent puisque les prix qu'elles pratiquent aux grandes surfaces sont plus faibles que ceux pratiqués à la petite distribution.

ARTICULATION DES DIFFERENTS SCENARIOS

Scénario	Effet cannibalisme	Effet d'offre	Réaction de l'amont
Cannibalisme.....	oui	non	non
Cannibalisme et effet d'offre.....	oui	oui	non
Cannibalisme et réaction des branches amont	oui	non	oui
Réaliste ?.....	oui	oui	oui

Leurs crédits-clients augmentent puisque les délais de paiement de la grande distribution sont considérablement plus longs que ceux de la petite.

Ces branches amont peuvent réagir à ces deux formes de prélèvement sur leurs profits : en augmentant elles-mêmes leurs prix de vente pour récupérer une partie des

prélèvements sur leurs profits ; en réduisant leurs investissements, puisque leurs capacités de financement sont dégradées.

Un scénario "réaliste"

On ne résume ici que les principaux résultats d'un tel scénario, plus largement détaillé infra.

Les effets directs

L'effet d'offre permet aux grandes surfaces de bénéficier d'une augmentation d'environ 0,5% de la consommation des ménages, soit de 15 à 20 milliards de F. Mais, l'ouverture du dimanche des hypermarchés et de la moitié des super-marchés nécessite la création de 30 000 emplois, pour lesquels le travail du

UN SCENARIO RÉALISTE

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS DIRECTS
(GS : Grandes Surfaces - PS : Petites Surfaces)

Emplois dans le commerce de détail (en millier)	1ère année	GS : 30 PS : - 20 Total : 10
	2ème année (écart supplémentaire.)	GS : 0 PS : - 10 Total : - 10
Rémunération moyenne dans le commerce de détail (en %)	1ère année	0,9
	2ème année	0,1
Prix à la consommation (dès la première année) (en %)		- 0,1
Prélèvements sur les marges des fournisseurs du commerce de détail (en milliard de F.) liés aux...		
... Taux de marges plus faibles sur les ventes à la grande distribution		6,5
... Délais de paiement plus longs consentis à la grande distribution		3
Augmentation de la consommation des ménages liée à l'effet d'offre (dès la première année) (en %)		0,5
Réduction de l'investissement des branches amont au commerce de détail (en milliard de F.)	1ère année	1,8
	2ème année	1,2
	3ème année	0,6
Augmentation des prix des branches amont au commerce de détail (en %)	1ère année	0,09
	2ème année	0,06
	3ème année	0,03

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS INDUITS
(en écart par rapport à la situation de référence sans ouverture le dimanche)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
P.I.B. (en %)	ε	- 0,05	- ε	ε	ε
Emploi total (en milliers)	10	- 3	- 3	- 2	0
dont emploi des commerces (en milliers) ...	11,5	ε	ε	ε	ε
Solde commercial (en milliards de F. 1989)	- 0,5	1,5	- 1	- 2,5	- 4

dimanche est compensé par une augmentation des salaires de 80%. Pour financer cette augmentation de leur masse salariale, la grande distribution doit, en plus de l'effet d'offre qui élève ses ventes, cannibaliser des parts de marché de la petite distribution. Les suppressions d'emplois conséquentes, dans cette dernière, sont de 30 000 étalées sur deux ans. Au total, au bout de cette période, l'effet direct sur l'emploi du commerce est nul.

La rémunération moyenne des salariés dans la grande distribution est plus élevée que dans la petite. Par ailleurs, les prix pratiqués par la première sont inférieurs de 20% à ceux de la seconde. Ainsi, le déplacement de parts de marché de la petite vers la grande distribution provoque à la fois une élévation de la rémunération moyenne dans le commerce de détail, et une baisse des prix à la consommation.

Ce même déplacement de parts de marché induit un prélèvement d'environ 9 milliards sur les profits des branches amont au commerce de détail pour deux raisons : les délais de paiement de la grande distribution sont plus longs (2 mois) que ceux de la petite (1 mois) ; les prix pratiqués à la grande distribution sont plus faibles. Les branches amont peuvent réagir en récupérant la moitié de ce prélèvement par une hausse progressive de leurs prix (sur trois ans). Elles peuvent également réduire leurs investissements à concurrence de 20% des prélèvements, cet effet s'atténuant aussi progressivement.

Les effets induits

Les effets induits paraissent réduits. L'effet d'offre et l'impact de la baisse initiale des prix à la consommation sont favorables à la croissance. Mais, la diminution de l'investissement et l'augmentation des prix des branches amont neu-

tralissent en partie ces effets. Par ailleurs, la hausse des prix amont dégrade la compétitivité, à la fois sur les marchés intérieurs (hausse des importations) et extérieurs (baisse des exportations).

Au total, la croissance du PIB n'est pas modifiée, et l'emploi reste stable. La variation de l'emploi dans les commerces s'annule dès la deuxième année.

Le scénario effet de cannibalisme

Description du scénario et évaluation des effets directs (1)

Cannibalisme et effet sur l'emploi (2)

On suppose dans ce scénario, que le travail du dimanche ne s'accompagne pas d'une diminution du temps de travail hebdomadaire (compensation 1 pour 1 du temps), mais que, par contre, il conduit à une augmentation de la rémunération de 80% (compensation 1,8 pour 1 du salaire).

On distingue trois catégories de grandes surfaces : les hypermarchés, les supermarchés et les grandes surfaces du commerce non alimentaire. Dans les hypermarchés, l'ouverture du dimanche est mise en oeuvre par tous et provoque directement une augmentation de 10% des effectifs d'employés et de cadres intermédiaires (environ 85% de l'effectif total des hypermarchés qui représente lui-même 30% de celui de l'ensemble des grandes surfaces du commerce de détail). Dans les supermarchés, la moitié seulement ouvre le dimanche. De ce fait seulement 5% des emplois des catégories associées à la vente seraient créés (ce qui représente encore 85%

d'un effectif qui correspond aussi à 30% du total de celui des grandes surfaces). Dans le commerce non alimentaire, la compensation et le transfert des ventes entre la semaine et le week-end serait plus importante et 2% seulement des emplois associés directement à la vente seraient créés (sur 85% de 40% du total de l'effectif des grandes surfaces).

Au total, l'emploi des grandes surfaces augmenterait de 4,4%, soit environ 30 000 emplois.

On suppose maintenant que le salaire versé le dimanche est majoré de 80%. Le surcoût salarial est ainsi de 7,9% (et correspond à un effet volume de 4,4% et à un effet prix de 3,5%). L'hypothèse centrale sur laquelle est fondé le chiffrage de l'augmentation du chiffre d'affaires des grandes surfaces est la suivante : les grandes surfaces doivent récupérer sur l'augmentation de leur chiffre d'affaires l'augmentation de leurs coûts qui est associée à l'ouverture du dimanche.

Il paraît raisonnable de supposer que cette augmentation serait un minimum dans le cas d'une entreprise en situation de monopole, puisque, au cas où elle n'aurait pas lieu, l'entreprise n'aurait pas avantage à ouvrir le dimanche.

Dans la configuration plus oligopolistique qui est celle connue par le marché, on peut admettre que les grandes chaînes de distribution s'entendent pour empêcher que ne se généralisent des comportements trop contraires aux intérêts de la profession. Des comportements non coopératifs de prédation pourront cependant être mis en oeuvre avec pour conséquence une certaine diminution des marges de la grande distribution.

Les coûts salariaux des grandes surfaces représentent 7,8% du chiffre d'affaire, la marge commerciale étant de 17,9%, on suppose que les coûts fixes ne représentent que 5% de ce même chiffre d'affaires (3). La part des autres coûts

(1) Le scénario ici présenté est assez proche des résultats d'une étude sur le même thème réalisée en 1984 pour la Grande-Bretagne : M. R. ROBIN AULD, Q.C., "The shops acts late-night and sunday opening", Report of the Committee of inquiry into proposals to amend the shops acts, Home office, novembre 1984.

(2) Le chiffrage des créations d'emploi dans la grande distribution reprend celui d'une évaluation de la Direction de la Prévision (réalisée en 1990), à ceci près que ces dernières ne nous semblent devoir concerner que les effectifs associés directement à la vente, soit environ 85% des emplois si l'on on croit l'Enquête Structure des Emplois de l'INSEE.

(3) Source de ces paramètres : INSEE, SESSI et Banque de France

variables est ainsi évaluée à 17,9% - 7,8% - 5% = 5,1% auquel il faut ajouter les 82,1% correspondant aux achats. On suppose qu'ils augmentent en proportion du chiffre d'affaires. La variation en pourcentage du chiffre d'affaires induit est ainsi de :

Coûts salariaux 0,079 x 0,078	+	Autres coûts variables 0,048 x 0,872	
+ Coûts fixes + 0 x 0,05	=	0,048 Soit 4,8%	

Le chiffre d'affaires des grandes surfaces devrait ainsi nécessairement augmenter d'au moins 35 milliards pour qu'elles puissent faire face à l'augmentation des coûts associés à l'ouverture du dimanche.

Si on fait l'hypothèse supplémentaire que le prix moyen d'une même marchandise est majoré de 18.6% dans le petit commerce par rapport à ce qu'il est dans la grande distribution (d'après le service de l'indice de prix de l'INSEE), la diminution équivalente du chiffre d'affaires des petits commerces est de 42 milliards, soit 9% de leur chiffre d'affaires.

L'emploi des petits commerces est composé pour les 2/3 de salariés et pour 1/3 de non-salariés. Puisque la rémunération de ces derniers comprend pour partie le bénéfice de l'entreprise, il paraît raisonnable de supposer que l'emploi total devrait diminuer à due proportion de leur chiffre d'affaires. L'emploi des petits commerces diminuerait ainsi de 75 000. Ce chiffre très important pourrait être modéré par la considération suivante : de même que les agriculteurs exploitants peuvent admettre une diminution de leur re-

venu importante sans pour autant cesser leur activité, il semble raisonnable de supposer que l'emploi non salarié ne diminuerait pas dans la même proportion que l'emploi salarié.

Les suppressions d'emploi donc les petits commerces seraient alors comprises, suivant les hypothèses, entre 50 000 et 75 000.

Au total, l'effet direct sur l'emploi de l'ouverture des grandes surfaces le dimanche serait a priori défavorable : 30 000 à 35 000 créations dans les grandes surfaces seraient plus que compensées par 50 000 à 75 000 suppressions dans les petits commerces.

Pour schématiser, cette proportion de "2 emplois et 1/2 pour 1" s'explique rapidement par deux paramètres : d'une part la productivité du travail dans les grandes surfaces est deux fois plus élevée que dans

SCENARIO EFFET DE CANNIBALISME

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS DIRECTS
GS : Grandes Surfaces - PS : Petites Surfaces

Emplois dans le commerce de détail (en millier)	1ère année	GS : 30 PS : -40 Total : -10
	2ème année (écart supplémentaire.)	GS : 0 PS : -20 Total : -20
Rémunération moyenne dans le commerce de détail (en %)	1ère année	1,75
	2ème année	0,15
Prix à la consommation (dès la première année) (en %)		- 0,25
Prélèvements sur les marges des fournisseurs du commerce de détail (en milliard de F.) liés aux...		
... Taux de marges plus faibles sur les ventes à la grande distribution		6,5
... Délais de paiement plus longs consentis à la grande distribution		3

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS INDUITS
(en écart par rapport à la situation de référence sans ouverture le dimanche, en volume)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
P.I.B. (en %)	0,15	0,15	0,20	0,25	0,25
Emploi total (en milliers)	3	-14	-14	-ε	6
dont emploi des commerces (en milliers) ...	-9,5	-29,5	-29,5	-29,5	-29,5
Solde commercial (en milliards de F. 1989)	-8,0	-5,5	-7,5	-7,5	-7,5

le petit commerce, d'autre part, le niveau des prix y est inférieur du cinquième.

On suppose, dans ce scénario que l'effet est immédiat sur l'emploi des grandes surfaces, puisqu'elles en ont besoin pour ouvrir et que la situation du marché du travail le permet.

Pour les petits commerces, on évalue les réductions d'emplois à 60 000 seulement en supposant que l'emploi non salarié est relativement épargné. Ces suppressions s'échelonnent sur deux ans : 40 000 la première année et 20 000 la seconde.

Effet sur les prix et les salaires

L'effet direct sur les prix correspond à la substitution de 35 milliards de chiffre d'affaires pour les grandes surfaces à un chiffre d'affaire équivalent de 42 milliards de la petite distribution. La diminution du niveau des prix à la consommation est ainsi de 7 à 8 milliards sur 3 600, soit 0,25%.

L'effet sur le salaire moyen de l'ouverture des grandes surfaces le dimanche est la résultante de deux effets : celui qui correspond à la prime de 80% accordée pour le travail du dimanche, celui qui correspond au "remplacement" d'emplois dans le petit commerce par des emplois dans la grande distribution, mieux rémunérés. Au total, l'augmentation des salaires serait de 1,75% la première année, à laquelle s'ajouterait 0,13% la seconde.

Effet sur les marges commerciales des fournisseurs

On a déjà dit que, d'après l'INSEE, les prix pratiqués par la grande distribution sont inférieurs de 18,6 % à ceux de la petite distribution. Les taux de marge étant par ailleurs quasi identiques (selon la Centrale des Bilans de la Banque de France), cela signifie que les prix dont ils bénéficient auprès de leurs fournisseurs sont minorés dans la même proportion que les prix de détail.

L'impact sur les marges des fournisseurs est sensible : il correspond à 81,4% (c'est-à-dire 100% -18,6%) des 8 milliards qui disparaissent dans le transfert de chiffre d'affaires entre la petite et la grande distribution (écart entre les 35 milliards gagnés par les uns et les 42 à 43 milliards perdus par les autres). 6,5 milliards sont ainsi ponctionnés sur les marges des fournisseurs.

On a calculé, à partir de la répartition des marges commerciales suivant les produits, l'impact sur les marges des branches (un résultat très proche est obtenu à partir de la structure de la consommation des ménages). Il apparaît que les branches les plus concernées seraient, par ordre décroissant, chacune des trois branches agro-alimentaires ainsi que le textile-habillement pour 900 millions à 1 milliard chacune, puis le meuble et les industries diverses, suivies par la distribution d'essence et, plus loin par l'équipement ménager et l'industrie du cuir et de la chaussure.

IMPACT SUR LES MARGES DES FOURNISSEURS DES RABAIS CONSENTIS AUX GRANDES SURFACES

secteurs d'activité	marges commerciales sur consommation finale en 1990		répartition de la baisse des marges
	en million de francs	%	
t 1 Agriculture, sylviculture, pêche	84223	12,43	964
t 2 Viandes et produits laitiers	93107	13,74	1065
t 3 Autres industries agroalimentaires	72821	10,75	833
t 4 Combustibles, minéraux solides et cokéfaction	958	0,14	11
t 5 Pétrole, gaz naturel	44332	6,54	507
t 6 Electricité, gaz et eau		0,00	0
t 7 Minerais et métaux ferreux	313	0,05	4
t 8 Minerais et métaux non ferreux	306	0,05	4
t 9 Matériaux de construction	2511	0,37	29
t 10 Verre	2701	0,40	31
t 11 Chimie	130	0,02	1
t 12 Parachimie, pharmacie	64432	9,51	69
t 13 Fonderie et travail des métaux	6215	0,92	71
t 14 Mécanique	12897	1,90	148
t 15a Equipement professionnel	3498	0,52	40
t 15b Equipement ménager	27029	3,99	309
t 16 Automobile et autres transports terrestres	55887	8,25	57
t 17 Construction navale, aéronautique, armement		0,00	0
t 18 Textile, habillement	86529	12,77	990
t 19 Cuir, chaussure	20447	3,02	234
t 20 Bois, meubles, divers	63452	9,37	726
t 21 Papier, carton	8667	1,28	99
t 22 Presse, imprimerie, édition	19097	2,82	218
t 23 Caoutchouc, matières plastiques	7953	1,17	91
TOTAL	677505	100	6500

Cette compression des marges va se traduire directement par une diminution de la marge nette d'autofinancement des secteurs. Nous ferons, plus loin, des hypothèses pour évaluer l'impact de cette réduction sur leur investissement et, éventuellement, sur leur compétitivité.

Effet de l'allongement des délais de paiement

D'après la Centrale des Bilans de la Banque de France, les délais de paiement que doivent supporter les fournisseurs sont d'environ un mois pour la petite distribution et du double (environ deux mois) dans la grande distribution. L'augmentation de 35 milliards du chiffre d'affaires de la grande distribution correspondant au transfert en provenance de la petite distribution conduit à un allongement d'un mois des délais de paiement sur ce montant. Assimilant 1 mois au 12ème du chiffre d'affaires annuel, c'est ainsi 3 milliards supplémentaires qui sont prélevés sur les marges des fournisseurs. Ils se décomposent sectoriellement de la même façon que l'effet précédent.

Illustration des effets de cannibalisme entre grande et petite distribution

Une partie des ventes des petits commerces va se reporter vers la grande distribution.

Avant réorganisation, on suppose que le samedi correspond, en moyenne, à 2,5 jours de ventes de semaine pour la petite et la grande distribution, et le dimanche matin à 0,5 jours de vente (puisque certains sont ouverts le matin).

Après réorganisation, pour la grande distribution le samedi ou le dimanche correspondent à deux jours de vente de semaine. Pour la petite distribution, l'effet d'offre est supposé nul et les ventes de la fin de semaine restent les mêmes qu'avant réorganisation.

Par ailleurs, on suppose deux composantes à l'effet de cannibalisme : un commerçant de petite surface sur 10 est fermé, chaque jour de la semaine, en plus de la situation d'avant réorganisation. Les deux tiers (62%) de la demande correspondante se reporte sur les autres commerces de petites surfaces, le reste (38%) sur les grandes surfaces ; en plus de l'effet précédent, 5% de la demande qui était adressée aux petits commerces se reporte sur les grandes surfaces.

Au total, le petit commerce perd 8,8% de son chiffre d'affaires. Le gain, pour les grandes surfaces, représente une progression du chiffre d'affaires de 5,3%.

Les effets induits

L'impact de la mesure sur la croissance résulte de deux composantes contradictoires :

- les suppressions nettes d'emplois dans le commerce de détail (10 000 la première année auxquels s'ajoutent 20 000 la seconde) réduisent la masse des revenus distribués et, en conséquence, la consommation des ménages ;

- l'augmentation de la rémunération moyenne dans le commerce de détail (1,75% la première année auxquels s'ajoute 0,15% la seconde) et la réduction des prix à la consommation (-0,25% dès la première année) stimulent la consommation.

Au total, le second effet l'emporte et la demande des ménages progresse. En conséquence, les entreprises investissent et embauchent pour adapter leurs capacités de production, ce qui fait jouer de façon standard les "effets multiplicateurs". Il en résulte que le PIB en volume est majoré d'environ 0,1% dès la première année et 0,3% la cinquième par rapport à la situation de référence sans réorganisation.

Les gains d'emplois induits par cette accélération de la croissance compensent approximativement les pertes provoquées directement par

REPARTITION DES VENTES ENTRE LES DIFFERENTS JOURS DE LA SEMAINE

en %	Part du CA de la distribution	REPARTITION DES VENTES ENTRE LES DIFFERENTS JOURS DE LA SEMAINE (% des ventes de la semaine)							Total
		L	M	M	J	V	S	D	
Avant réorganisation¹									
Petite distribution	37,9	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	31,2	6,3	100
Grande distribution	62,1	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	31,2	6,3	100
Total	100	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	31,2	6,3	100
Après réorganisation									
Petite distribution	34,6	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	25,0	12,5	100
Grande distribution	65,4	11,1	11,1	11,1	11,1	11,1	22,2	22,2	100
Total	100	11,6	11,6	11,6	11,6	11,6	23,0	19,0	100

(1) Cette répartition des consommations selon les jours est assez arbitraire, mais correspond bien aux temps consacrés aux courses par les ménages selon les enquêtes budgets temps de l'INSEE.

LE SCENARIO EFFET DE CANNIBALISME + EFFET D'OFFRE

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS DIRECTS (GS : Grandes Surfaces - PS : Petites Surfaces)

Emplois dans le commerce de détail (en millier)	1ère année	GS : 30 PS : -20 Total : 10
	2ème année (écart supplémentaire.)	GS : 0 PS : -10 Total : -10
Rémunération moyenne dans le commerce de détail (en %)	1ère année	0,9
	2ème année	0,1
Prix à la consommation (dès la première année) (en %)		-0,1
Prélèvements sur les marges des fournisseurs du commerce de détail (en milliard de F.) liés aux...		
... Taux de marges plus faibles sur les ventes à la grande distribution		6,5
... Délais de paiement plus longs consentis à la grande distribution		3
Augmentation de la consommation des ménages liée à l'effet d'offre (dès la première année) (en %)		0,5

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS INDUITS

(en écart par rapport à la situation de référence sans ouverture le dimanche)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
P.I.B. (en %).....	0,1	0,1	0,1	0,1	0,15
Emploi total (en milliers).....	17	9	12	15	18
dont emploi des commerces (en milliers) ...	11,5	ε	ε	ε	ε
Solde commercial (en milliards de F. 1989)	-4,5	-3	-4,5	-4	-4,5

la réorganisation. Finalement, l'emploi global demeure à peu près stabilisé. Ceci n'est pas le cas de l'emploi dans le commerce qui demeure durablement dégradé.

L'accélération de la demande intérieure amène une augmentation des importations. Le solde commercial s'en trouve sensiblement dégradé de 8 milliards (de F. 1989) chaque année.

Le cas d'une compensation supplémentaire d'un jour de congé pour six dimanches travaillés

Une variante ajoute aux effets commentés plus haut ceux d'une compensation supplémentaire d'un jour de congé pour six dimanche travaillés. Les effets directs et induits d'un tel scénario diffèrent très peu de ceux de la pure variante cannibalisme. Cela paraît assez logique, puisque le coût de cette compensation supplémentaire est

REPARTITION DES VENTES ENTRE LES DIFFERENTS JOURS DE LA SEMAINE POUR LES BIENS CONCERNES PAR L'EFFET D'OFFRE

	L	M	M	J	V	S	D	Total de jours de vente équivalent semaine
Avant réorganisation	1	1	1	1	1	2,5	0,5	8
Après réorganisation	1	1	1	1	1	2,0	1,5	8,5

réduit, pour les grandes surfaces, par rapport à celui envisagé plus haut pour l'ouverture du dimanche (embauche de 30 000 personnes et compensation salariale à 80%).

Le scénario effet de cannibalisme + effet d'offre

Description du scénario et évaluation des effets directs

La généralisation de l'ouverture des commerces le dimanche peut stimuler la consommation et provoquer une baisse du taux d'épargne

des ménages (4). Pour évaluer cet effet, il faut d'abord isoler les postes concernés dans le budgets des ménages.

En moyenne, 17,3% des postes budgétaires des ménages sont potentiellement concernés par un effet d'offre (cf. tableau p. 106).

(4) L'effet d'offre pourrait être atténué par un effet inverse pouvant résulter d'une moindre disponibilité du petit commerce dit de proximité. Un tel impact n'est peut être pas négligeable pour certaines catégories de ménages (retraités, par exemple).

EFFET D'OFFRE POTENTIEL SELON LES POSTES BUDGETAIRES

Postes budgétaires	Part dans le budget des ménages avant réorganisation¹ (A)	Effet d'offre potentiel unitaire (B)	Effet d'offre potentiel pondéré (C) = (A) x (B)
<ul style="list-style-type: none"> • Alimentation • Tabac • Logement, chauffage, éclairage et eau • Service médicaux, santé • Hôtels, cafés restaurants, voyages • Transports, communications, autres que voitures • Loisirs, culture autre que accessoires électroniques et récréatifs • Autres 	69%	Effet nul (Pondération 0)	0%
<ul style="list-style-type: none"> • Habillement, chaussures • Dépenses liée à l'automobile • Meubles, matériels ménagers² 	27,4%	Effet Moyen (Pondération 0,5)	13,7%
<ul style="list-style-type: none"> • Accessoires électroniques et récréatifs 	3,6%	Effet Fort (Pondération 1)	3,6%
Total			17,3%

(1) En 1990 - Source INSEE-TEF (91-92)

(2) Il faudrait sans doute isoler les articles liés au bricolage et jardinage pour lesquels l'effet d'offre peut être fort. A contrario, il doit être assez faible, si l'on écarte un simple calendrier, pour le reste du poste.

Il faut maintenant évaluer l'effet d'offre se rapportant aux seuls biens concernés par l'effet. Pour cela, on peut estimer la répartition des ventes de ces biens, avant et après réorganisation, en terme d'équivalent jour de vente du lundi au vendredi.

On suppose que l'effet d'offre, pour les biens concernés, ne tient qu'aux grandes surfaces. Par ailleurs, si l'augmentation des ventes des biens concernés par l'effet d'offre, pour les grandes surfaces, ne profite pas d'un effet de cannibalisme sur les petites surfaces (ce qui paraît assez réaliste pour ce type de biens), les ventes du dimanche, dans le schéma proposé, représentent après réorganisation 17,6% des ventes (5) au lieu de 6,3% avant réorganisation. Mais cette augmentation est liée pour

(5) Ce chiffre correspond aux pourcentages des ventes que Virgin avance avoir réalisées le dimanche durant la période où il a ouvert ce jour.

moitié à un transfert des achats du samedi vers le dimanche, et pour l'autre moitié à une augmentation réelle des ventes.

Au total, les ventes de ces biens pourraient progresser de 6,25%. Comme ces biens représentent 17,3% de la consommation des ménages, cette dernière s'élève de 1,1% (6,2% x 17,3%).

Une telle estimation de l'effet d'offre est maximaliste, puisqu'en fait, une part seulement des ménages peut être sensible à l'appel du dimanche. Des différences peuvent apparaître selon les zones spatiales et les catégories de revenus, par exemple.

On ne va prendre ici en compte ces effets, de façon fruste, que par le biais des catégories professionnelles. Cela amène à ignorer pour leur plus grande part les autres effets, comme l'effet spatial, pourtant sans doute assez massif. L'ouverture, le dimanche, d'un

magasin sur les Champs-Élysées, c'est-à-dire dans une zone très touristique bénéficiant de l'environnement d'activités de loisirs (cinémas,...) fonctionnant ce jour, amènera un effet d'offre nécessairement plus grand qu'ailleurs (6), et donc peu généralisable.

On peut appréhender, de façon forcément simpliste, les effets d'offre selon la catégorie de revenus à l'aide du tableau de la page suivante.

En moyenne, 47,5% du revenu disponible brut global sont potentiellement concernés par un effet d'offre. Au total, ce n'est donc pas 17,3% du budget des ménages qui

(6) Ainsi, l'augmentation des ventes déclarées par Virgin du fait de l'ouverture du dimanche (15,9%) est un maximum bénéficiant à la fois d'une implantation spatiale très favorable, et d'un effet de cannibalisme sur les concurrents de petite, mais surtout de grande dimension.

EFFET D'OFFRE POTENTIEL SELON LES CATEGORIES PROFESSIONNELLES

Catégories professionnelles	Part dans le revenu disponible brut global (1) (A)	Sensibilité à l'effet d'offre (B) Pondération	Effet d'offre potentiel pondéré (C) = (A) x (B) (%)
Agriculteurs inactifs (2)	31 %	Nulle Pondération 0	0
Ouvriers Employés Cadres moyens	45 %	Moyenne Pondération 0,5	22,5
Indépendants Cadres supérieurs	24 %	Forte Pondération 1	24
Total			47,5

(1) En 1983, Source INSEE, annuaire statistique de la France.

(2) Parmi les inactifs, il faudrait sans doute distinguer les jeunes pour lesquels un effet d'offre peut exister, des autres catégories (retraités...).

est potentiellement concerné par l'effet, mais environ 8,2% (17,3% x 47,5%).

Finalement, l'effet d'offre pourrait amener la consommation des ménages à progresser, ex-ante, de 0,51% (17,3% x 47,5% x 6,25%), ce qui est encore une hypothèse haute.

Une augmentation d'un demi point de la consommation des ménages resterait cependant compatible avec une variation raisonnable de leur taux d'épargne.

Par rapport au scénario de base, le chiffre d'affaires progresse ainsi dans les grandes surfaces, grâce à l'effet d'offre, de 19 milliards sans embauche supplémentaire. L'effet nécessaire de cannibalisme sur les petites surfaces pourra donc être moitié moins important. Pour ces dernières, les pertes d'emploi devraient donc être de 38 000 (au lieu de 75 000), pour lesquelles on supposera que 30 000 seront effectives, 20 000 dès la première année et 10 000 la seconde. On ne constaterait donc pas de perte d'emplois ex-ante dans le commerce de détail au bout de la seconde année par rapport à la situation de référence sans réorganisation.

Le cannibalisme des grandes surfaces sur les petites étant réduit de moitié par rapport au scénario de base, les autres effets ex-ante seraient donc réduits de moitié : la variation des prix à la consommation serait de -0,13% et celle de la rémunération moyenne, de 0,86%

la première année et de 0,06 la seconde.

Les effets induits

L'impact de la mesure sur la croissance résulte maintenant de deux effets, qui diffèrent de ceux du scénario antérieur puisqu'on ne constate plus de pertes durables d'emplois directs dans le commerce :

- l'augmentation de la rémunération moyenne dans le commerce de détail et la réduction des prix à la consommation stimulent la consommation. Cet effet est cependant très amoindri par rapport au scénario de base ;

- l'effet d'offre élève également la consommation.

Ces deux effets conjugués élèvent la demande adressée aux entreprises, dans une proportion moindre cependant que dans le scénario de base. En conséquence, le PIB est majoré de 0,1% chaque année sur l'ensemble de la période, par rapport à la situation sans réorganisation.

L'emploi évolue plus favorablement que dans le scénario de cannibalisme, du fait des plus faibles suppressions dans le commerce de détail. Il est amélioré de 17 000 dès la première année, et de 18 000 en bout de cinq ans. L'emploi dans les commerces présente, quant à lui, un solde quasi nul dès la deuxième année.

Enfin, la dégradation du solde commercial est environ moitié

moins forte que dans le scénario de base : 4,6 milliards la première année et 4,3 milliards au bout de cinq ans.

Au-delà des effets nécessaires

Etant donné l'incertitude qui préside à l'évaluation précise, c'est-à-dire tenant compte de l'interaction entre l'offre nouvelle de services que représente l'ouverture du dimanche et la demande sociale correspondante, nous avons retenu dans les pages qui précèdent un raisonnement se fondant sur l'augmentation des parts de marché que la grande distribution devrait nécessairement opérer pour couvrir ses coûts.

Nous avons admis qu'en l'hypothèse d'une augmentation effective des parts de marché inférieure à ce montant nécessaire, les grandes surfaces ouvriraient moins le dimanche qu'elles n'auraient la possibilité de la faire, minorant d'autant les impacts économiques que nous décrivons. Que se passerait-il dans le cas contraire ?

Si l'augmentation des parts de marché de la grande distribution s'avérait supérieure à ce que nous évaluons ici, les impacts économiques seraient plus importants - plus ou moins favorables au plan macro-économique selon l'importance de l'effet d'offre - mais sans doute plus coûteux en terme d'emploi dans le petit commerce.

SCENARIO EFFET CANNIBALISME + REACTION DES BRANCHES AMONT

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS DIRECTS
GS : Grandes Surfaces - PS : Petites Surfaces

Emplois dans le commerce de détail (en milliers)	1ère année	GS : 30 PS : -40 Total : -10
	2ème année (écart supplémentaire.)	GS : 0 PS : -20 Total : -20
Rémunération moyenne dans le commerce de détail (en %)	1ère année	1,75
	2ème année	0,15
Prix à la consommation (dès la première année) (en %)		-0,25
Prélèvements sur les marges des fournisseurs du commerce de détail (en milliards de F.) liés aux...		
... Taux de marges plus faibles sur les ventes à la grande distribution		6,5
... Délais de paiement plus longs consentis à la grande distribution		3
Réduction de l'investissement des branches amont au commerce de détail (en milliards de F.)	1ère année	1,8
	2ème année	1,2
	3ème année	0,6
Augmentation des prix des branches amont au commerce de détail (en %)	1ère année	0,09
	2ème année	0,06
	3ème année	0,03

TABLEAU RECAPITULATIF DES EFFETS INDUITS
(en écart par rapport à la situation de référence sans ouverture le dimanche)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
P.I.B. (en %)	0,05	ε	0,1	0,1	0,15
Emploi total (en milliers)	-4	-25	-22	-17	-12
dont emploi des commerces (en milliers) ...	-9,5	-30	-30	-30	-30
Solde commercial (en milliards de F. 1989)	-3,5	-1	-4,5	-6	-7

S scénario effet cannibalisme + réactions des branches amont

Description du scénario et évaluation des effets directs

Le développement des commerces de grande surface, induit par l'ouverture du dimanche, amène un prélèvement sur les marges bénéficiaires des branches en amont du commerce de détail, que l'on évalue à 9,5 milliards de F (cf. la description du scénario de cannibalisme).

Cette diminution ex-ante du profit des branches amont peut les amener à réduire leur investissement et à élever le prix de leurs ventes à l'ensemble des commerces de détail.

Ces deux réactions sont sans doute transitoires. Le prélèvement opéré par le commerce de détail sur les profits des branches amont peut en effet, amener une disparition des entreprises les moins performantes parmi les fournisseurs du commerce de détail. Ainsi, on suppose que ces effets s'atténuent progressivement pour disparaître au bout de trois ans.

On suppose que la première année l'effet sur l'investissement est de 20% de la réduction des profits directs, ce chiffre étant cohérent avec l'enseignement fourni par l'économétrie de l'investissement. Dans cette variante, l'investissement des branches amont au commerce de détail connaît donc une diminution directe de 1,8 milliards de F.

L'effet sur les prix est supposé, la première année, compenser à 50% le prélèvement opéré par le commerce de détail. Il correspond donc à une hausse de de 0,088%.

Les effets induits

Par rapport au scénario de cannibalisme, la croissance est atténuée pour deux raisons : la réduction de l'investissement des branches en amont du commerce de détail atténue la demande adressée aux entreprises; la hausse de prix de vente des branches amont se répercute sur les prix à la consommation, ce qui réduit la progression de la consommation des ménages.

Au total, la croissance du PIB est deux fois plus faible que dans le scénario de cannibalisme seul (0,1% durant toute la période). En conséquence, l'emploi régresse légèrement de 4 000 la première année, 25 000 la seconde et 12 000 au bout de cinq ans. Le recul de l'emploi du commerce se stabilise à 30 000 postes. Enfin, le solde commercial est moitié moins dégradé en début de période (-3,7 milliards) pour retrouver un déficit identique au bout des cinq années (-7,3 milliards). Cette évolution s'amplifie par le fait que l'augmentation des prix des branches en amont du commerce de détail diminue la compétitivité des produits nationaux, ce qui pénalise ces derniers, par rapport au scénario de base, à la fois sur les exportations et les importations.

Un scénario réaliste ? (7)

Description du scénario et évaluation des effets directs

On ne peut exclure qu'une ouverture le dimanche des grandes surfaces amène, sur la consommation des ménages, un effet d'offre du type de celui présenté plus haut. D'autre part, il paraît réaliste d'envisager que les prélèvements sur les marges des branches amont par le commerce de détail (du fait de la modification de la structure grandes-petites surfaces) sera partiellement répercuté sur les prix et l'investissement, comme cela a été envisagé ci-dessus.

Il semble donc qu'un scénario réaliste fasse l'addition des deux effets indirects. Les tableaux des effets directs et induits correspondants sont présentés en tête de l'étude.

Dans ce cadre, les effets directs sur l'emploi seraient faibles la première année (-10 000) et nuls ensuite. Les effets prix et rémunération, qui sont deux fois plus faibles que dans le scénario "cannibalisme" correspondent à ceux

présentés dans la partie "effet d'offre". Enfin, les effets prix (consentis au commerce de détail) et investissement sont les mêmes que ceux de la partie "réactions aux prélèvements sur les profits".

Les effets induits

Les effets induits deviennent alors très faibles, puisque les effets directs sur l'emploi sont presque nuls (un simple effet de calendrier dans le passage entre petite et grande distribution) et que l'effet sur les prix à la consommation, déjà deux fois plus faibles que dans le scénario de base, sont encore atténués par le report de l'augmentation du prix des branches amont.

En conséquence, la croissance du PIB et l'évolution de l'emploi restent presque inchangés par rapport à la situation sans réorganisation. Cependant, le solde commercial accuse une légère dégradation (4 milliards en fin de période) car l'augmentation des prix de vente des branches amont au commerce de détail pénalise un peu les produits nationaux tant sur le marché intérieur (augmentation des importations) qu'extérieur (léger fléchissement des exportations).

(7) voir tableau p. 100

ANNEXE I

Le temps des individus - L'espace de la ville

L'ouverture des magasins 24h sur 24 et 7 jours sur 7 ne sera pas généralisée demain. Mais le mouvement qui conduit vers cette situation est lancé depuis longtemps (ouverture en journée continue, en nocturne, ouverture de certains magasins le dimanche matin, le week-end dans les zones touristiques, ...). La priorité accordée aux intérêts des consommateurs sur les intérêts des personnels l'emporte d'autant plus facilement que d'une part les clientèles des services sont, à priori plus mobilisables en dehors des heures traditionnelles de travail (effet "contre-temps") et d'autre part les personnels des services ont moins de tradition réglementaire que le monde industriel, plus fortement syndiqué.

La multiplication des entorses à l'ancien droit commun crée des distorsions à la concurrence et des effets de seuil (taille des agglomérations, taille des magasins...) qu'on ne sait plus combattre par le rappel des principes intangibles. Par conséquent, les entreprises commerciales voient s'ouvrir devant elles de plus en plus de brèches pour démontrer à la face de l'opinion publique que l'arbitraire règne et qu'il va à l'encontre de l'intérêt des consommateurs (liberté d'achat) et des personnels (puisqu'on trouvera sans peine des candidats au VSD ou au SD). Matériellement, le marché proposera sa régulation : seuls quelques magasins très bien placés (zones denses et riches de chalandises) peuvent d'ores et déjà se permettre l'ouverture permanente.

Au delà de la logique d'offre, la réflexion sur une modification réglementaire doit s'appuyer sur les "demandes". Il apparaît donc urgent d'étayer un argumentaire centré sur l'offre (pas de distorsions de concurrence, etc ...) en l'appuyant sur une connaissance précise des comportements et des attentes tant du côté des consommateurs que des personnels.

Le temps des individus

Comment les individus gèrent-ils leur temps ? Sont-ils disposés à modifier leurs emplois du temps ? Comment vivent-ils le temps de leurs achats, de leurs courses ? Ces questions sont au centre du débat, si l'on veut évaluer la "demande" d'ouverture des commerces le dimanche et évaluer la réponse que les individus pourraient donner à cette nouvelle offre.

1ère remarque : la demande de services dans sa relation au temps a un double aspect :

- d'un côté, elle correspond à une stratégie du "temps à gagner" (on cherche à se débarrasser des corvées), regroupement des courses en un même lieu et en un même temps, livraisons à domicile,...
- d'un autre côté, elle correspond à une stratégie du "temps à perdre" : le lèche-vitrines, les courses ont un aspect ludique que les magasins modernes entendent développer pour créer un nouveau climat d'achat.

Le succès de l'ouverture des magasins le dimanche ne dépendra pas uniquement du premier aspect. On peut penser en effet que pratiquer les commerces pendant une journée à dominante de temps libre et de vie sociale pourrait modifier l'approche des magasins et favoriser ceux qui, depuis quelques années, cherchent à redonner un aspect ludique à l'acte commercial (cet aspect s'est épuisé avec la banalisation des hyper ...).

2ème remarque : la souplesse nouvelle offerte par l'ouverture des magasins le dimanche correspond à une tendance lourde de la société

Habités à vivre dans l'hyperchoix et à voir les tabous et les rites s'effondrer, les consommateurs modernes ne s'étonnent pas que des libertés nouvelles leur soient offertes. Même s'ils ne les utilisent pas, ils apprécieront la potentialité ("au cas où ...") d'une ouverture plus longue des magasins. Il y a peu de chances de voir monter une protestation majoritaire contre cette nouvelle "déréglementation". Il faut replacer le débat dans cette perspective. Au nom du service des clients-Roi, la fermeture apparaît vite comme une atteinte à la liberté ! La logique, c'est que les magasins soient ouverts quand les clients ont les meilleures chances de la fréquenter, et donc que les services fonctionnent à contre-temps. Même le Louvre a fini par faire des "nocturnes". A tout prendre, s'il fallait maintenir un jour de fermeture hebdomadaire, la logique actuelle inciterait à fermer pendant un jour de la semaine ...

3ème remarque : le report des achats sur le week-end s'est déjà produit pour des groupes importants de la population

L'essor rapide des couples biactifs et notamment des "coubiks" (couple biactif avec Kid) a depuis longtemps conduit à faire de plus en plus de courses le week-end et principalement le samedi.

Ainsi, les enquêtes sur le budget-temps de 1975 ont montré que les actifs passaient, durant le week-end, près de 40% du temps total hebdomadaire consacré aux courses, alors que les inactifs n'y passaient que 24%. Il est clair que tous ceux qui ont effectué un tel report verront d'un bon oeil la possibilité d'étaler un peu plus leurs courses. Il semble en effet que la concentration sur une période courte des courses en modifie la perception et en élimine tout aspect de détente (les actifs ont d'ailleurs déjà transformé le "marché" en "course" comme le montre leur budget-temps).

LES ACTIFS ONT REDUIT LEUR TEMPS DE COURSES ET FAIT BASCULER UNE PARTIE IMPORTANTE SUR LE WEEK-END (TEMPS PASSÉ AUX ACHATS - 1975)

	FEMMES		HOMMES	
	Active	Inactive	Actif	Inactif
Temps d'achat (minutes)	180	230	135	200
% réalisé le week-end	35	24	42	24

Source : BIPE, d'après l'enquête budget-temps (INSEE)

4ème remarque : le temps passé aux courses est plus long que la plupart des temps passé aux loisirs

Exprimé en moyenne journalière, le temps passé aux courses peut sembler faible (25 minutes par adulte). Mais comparé à d'autres temps, et notamment de loisirs, il est loin d'être négligeable.

TEMPS MOYENS POUR ADULTE (1986) (en minute)

Courses	Lecture	Spectacle Sorties	Promenades	Sports	Radios, Disques
25	27	9	17	8	6

Source : INSEE

TEMPS LIBRE JOURNALIER(1986)

	FEMMES		HOMMES	
	Active	Inactive	Actif	Inactif
Lundi / Vendredi.....	2h15	4h05	2h50	5h10
Samedi	3h15	4h35	4h25	5h55
Dimanche	4h30	5h20	6h00	6h55

Par conséquent, il n'est pas saugrenu de réfléchir à la place qu'il pourrait occuper au sein d'un dimanche plus voué que les autres jours à une activité de temps libre.

Actuellement, c'est essentiellement pour les femmes que le week-end signifie davantage d'activités domestiques (les hommes actifs passent au minimum un week-end sur deux sans aucune activité de ce type). Quand les femmes actives vivent en couple, ce sont trois week-end sur quatre qui sont marqués par davantage d'activités domestiques; leur week-end rejoint en fait dans la structure de temps le quotidien d'une femme au foyer.

Reste alors à déterminer, à partir des structures actuelles de temps, ceux qui verront un intérêt à voir se développer les courses le dimanche :

- les plus "déstructurés" (jeunes adolescent, personnes seules, ...) pourraient apprécier de voir le dimanche ressembler à un jour ordinaire avec un environnement plus animé ;

- les familles et spécialement les femmes actives pourraient avoir une approche plus nuancée : appréciant l'étalement des "corvées" et la possibilité de réaliser des achats lourds ponctuellement et s'inquiétant de voir menacée l'organisation structurée de dimanches voués à la famille, aux enfants, aux loisirs.

On peut penser que l'ouverture des offres aura pour conséquences de modifier non seulement l'équilibre des temps sociaux (achevant de gommer la coupure travail/non travail), mais aussi l'équilibre des offres structurelles. Les activités bénéficiant aujourd'hui des entraves se trouvent concurrencées. Il est ainsi possible que les services culturels ouverts aujourd'hui le dimanche subissent la concurrence des commerces. Ouvrir Virgin le dimanche c'est réduire la fréquentation des musées et des cinémas de centre ville.

Espace de la ville

La France qui a déjà "inventé" les Hypermarchés, a modifié l'équilibre de ses villes en allant beaucoup plus loin que les autres pays européens dans l'équipement des périphéries en "coeurs artificiels de ville", avec branchements sur les axes rapides et de vastes parkings, des équipements commerciaux modernes, puissants et efficaces. D'autres pays, comme les Pays-Bas, ont interdit tout simplement les équipements pour ne pas saper les commerces du centre.

L'ouverture des magasins - et d'abord des grands - le dimanche pourrait accélérer ce mouvement. Il faut souligner que, pour les européens, les fonctions du centre sont marquées par les "commerces" et les "loisirs". Aussi, toute modification de ces deux composants (et l'ouverture des commerces le jour des loisirs) aura des répercussions sur l'avenir des centres urbains qu'il conviendrait d'évaluer avec soin.

Il est alors probable que les grands équipements commerciaux suburbains bénéficient de cette évolution, si bien que des services comme la restauration et le cinéma souffrent dans le centre et se développent autour de ces équipements.

ANNEXE II**LE MODELE DIVA**

Le modèle DIVA (Dynamique Inter-Sectoriel à Vingt Ans) est un modèle développé à BIPE-Conseil, d'usage convivial et implanté sur micro-ordinateur. Il est utilisé pour évaluer les impacts intersectoriels d'évolutions macroéconomiques sur l'économie française divisée en 40 branches.

Il sert chaque année à réaliser le cadrage des prévisions sectorielles que BIPE-Conseil réalise à l'horizon de cinq ans. Il a été utilisé récemment pour évaluer l'impact d'une taxe sur le CO2, pour mesurer les conséquences des fluctuations monétaires ou encore pour évaluer divers scénarios de

consommation des ménages.

Il est complété dans cet exercice par un petit module qui permet de prendre en compte les principaux bouclages macroéconomiques (emploi, chômage, prix, capacités de production, compétitivité, etc...).