

Gérard QUÉVEAU

**“LAISSONS
LE COMMERCE
VIVRE”**



*«L'économie future laissera une place importante aux
PETITS COMMERCES»*

Georges POMPIDOU - *Président de la République.*

UN PEU D'HISTOIRE

Le **COMMERCE**, fonction économique qui vise la distribution des marchandises, a toujours été en évolution.

Depuis le début de la civilisation, les hommes ont toujours cherché à améliorer leur niveau de vie.

Toute l'histoire du commerce moderne est une suite logique. A **L'ORIGINE**, on trouve les boutiques et les marchés.

Au XVIII^e siècle, **PARIS** était le centre mondial de la **MODE**. Les magasins sont vite devenus un centre d'attraction.

LES GRANDS MAGASINS sont issus des boutiques de nouveautés et des bazars du **XIX^e siècle**.

En **1852**, ouvre à **PARIS** le premier grand magasin : **«LE BON MARCHÉ»**.

En **1865**, démarrent aux USA les premières ventes par correspondance.

En **1883**, est diffusé le premier catalogue de la **MANUFACTURE FRANCAISE D'ARMES ET CYCLES de ST ETIENNE**.

Aux USA, le premier catalogue de vente par correspondance **SEARS-RŒBUCK de CHICAGO**, a été édité en **1896**.

L'essor commercial de la fin du XIX^e siècle est le fruit de l'audace et de l'invention.

N'OUBLIEZ PAS DE MONTER LA GRANDE TENDE SUR LE PARKING. ON AUGMENTE AINSI LES M2. INCOGNITO ! C'EST GRATUIT.

DE PLUS, LA CONCURRENCE EST LIMITÉE PUISQUE LA LOI INTERDIT L'INSTALLATION DE NOUVEAUX HYPERS...

POURVU QUE LES TAXES, EN PARTICULIER LES TAXES LOCALES, CONTINUENT A ÊTRE APPLIQUÉES SUR LA MAIN-D'OEUVRE ET SUR LES MACHINES ET PAS SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES...

LABO
À
VENDRE

CENTRE DE RECHERCHE PRIVÉ
AUTOMATISME - MACHINES - OUTILS
MÉDICAL

HYPER-SUPER MEL

NOTRE VOISIN, LE CENTRE DE RECHERCHE PRIVÉ SUR LES AUTOMATISMES, LES MACHINES OUTILS ET LE MÉDICAL VIENT DE FERMER SES PORTES ET ILS SONT PARTIS S'INSTALLER A L'ÉTRANGER : POURQUOI ?

TRES BONNE ANNEE
• PROFIT MAXIMUM.
• 90 % DU BLANC EST IMPORTÉ.
• 60 % DES JOUELS SONT IMPORTÉS.

POURQUOI ? PARCE QUE DANS NOTRE PAYS TOUS LES PATRONS D'HYPERS SONT INTELLIGENTS ET TOUS LES INGÉNIEURS CHERCHEURS D'AUTOMATISMES SONT IDIOTS.

ET SURTOUT N'EMBAUCHER QUE DES JEUNES AU SMIC SANS QUALIFICATION, SANS CHARGES PATRONALES, PENDANT 18 MOIS

C'EST POUR QUELLE DATE L'OUVERTURE CHEZ "MEL" DES RAYONS MÉDECINE ET CHIRURGIE ?

ET SURTOUT NOS 4% DE ROYALTIES "MEL" SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET PAS EN POURCENTAGE DE LA MAIN-D'OEUVRE.

CHEZ "MEL" ON PAIE UN MINIMUM DE CHARGES, ON EST PAYÉ AU COMPTANT, ON RÉGLE LES FOURNISSEURS À TERME ! CE QUI NOUS PERMET DE TOUT FAIRE : L'ÉPICERIE, LA BOUCHERIE, LA CHARCUTERIE, LA POISSONNERIE, LA BOULANGERIE, LES PRIMEURS, LA PATISSERIE, LA CONFECTION, LA BIJOUTERIE, LA COUTELLERIE, L'ARMURERIE, LA PHOTOGRAPHIE, LA MAROQUINERIE, LA LIBRAIRIE, LES CHAUSSURES, LES ARTICLES DE SPORTS, L'ÉLECTROMÉNAGER, LES JOUETS, LA PHARMACIE, LES TABACS, LES AUTOMOBILES, LES PNEUMATIQUES, L'ESSENCE, LA JARDINERIE, LE SERVICE VÉTÉRIINAIRE, L'AGENCE DE VOYAGES. CHEZ "MEL" NOUS SOMMES LIBÉRAUX, LIBRES ET HEUREUX

MEL SUPER MEL - HYPER MEL
sont des marques déposées

Le petit commerce correspond à un besoin profond des familles».
Georges POMPIDOU - Président de la République

Au début du **XX^e siècle** et jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, les associations de commerçants vont se développer, comme **«UNICO»**.

J.L. SOLAL invente en **1928**, le concept de **CENTRE COMMERCIAL**.

Dans les **années 30**, avec le développement de l'automobile, les USA créent le chariot (le CADDIE français de 1957).

Il faudra attendre les années 60 avant de retrouver une nouvelle dynamique commerciale :

- Le premier supermarché **«CARREFOUR»** ouvre en **1960** et le premier **«HYPER»** en **1963**.

On peut constater que les hypers à la française n'ont jamais percé aux USA, où seules se sont développées les grandes surfaces par **SPECIALITES SEPARÉES** (jouets, sports, alimentation, produits blancs, produits bruns, bricolage, jardinage.....), et les boutiques très spécialisées. On peut prédire que la FRANCE est en train de suivre la même évolution ; actuellement, le chiffre d'affaires de la confection à bas prix est en chute dans les hypers et les supers.

L'ère des hypers multiproduits est à son apogée en FRANCE.

**«LAISSONS LE MARCHÉ AGIR
ET LE COMMERCE VIVRE !»**

L'automobile a fait beaucoup plus pour l'évolution du commerce que les hypers et les centres commerciaux.



QUELQUES STATISTIQUES

- **Aux USA** : il y a **2 m²** de commerce de détail par habitant
- **En France** : il y a **1 m²** de commerce de détail par habitant
- **En Super ou Hyper** le Chiffre d'Affaires par heure travaillée (par personne) se situe entre 1 000 F et 1 700 F.
Le chiffre d'affaires moyen annuel est de 50 000 F/ **m²**.

«On veut avec l'O.M.C. avoir un commerce mondial libre et en France on voudrait régenter les **m²** de commerce !

Une nouvelle loi sur le contrôle des surfaces commerciales sera aussi inutile que les différentes lois sur le contrôle des prix, judicieusement supprimées par René MONORY, Ministre des finances en 1980.

**FAISONS D'URGENCE
UNE VRAIE REFORME FISCALE FRANÇAISE.**

LOIS ET REGLEMENTS SUR LE COMMERCE

- 1959 Rapport **RUEFF-ARMAND**.
- 1963 Interdiction de la vente à perte.
- 1966 Loi **Michel DEBRE** : application de la **TVA** au commerce de détail.
- 1969** Création par **Yvon BOURGES** des **Commissions Départementales Consultatives d'Urbanisme Commercial**.
- 1972 Sous la Présidence de **Georges POMPIDOU**, Paiement par les magasins de plus de **400 m²** d'une taxe au **m² (20 F/ m²)** pour la retraite des vieux commerçants.
- 1973** **Loi ROYER : C.D.U.C : Commission Départementale d'Urbanisme Commercial**.
- 1980 Libération des prix par **René MONORY**..
- 1981** **Gel des grandes surfaces pour un an**.
- 1984 Apparition des super-centrales d'achats.
- 1993** **Suspension des autorisations pour les grandes surfaces**.
- 1994 **La taxe au m²** varie de 24 F à 83,50 F par m² suivant le chiffre d'affaires et l'activité de la grande surface commerciale.
- 1995- 96** Préparation d'une nouvelle loi **Jean-Pierre RAFFARIN** sur le commerce : enquête d'impact pour toutes implantations nouvelles .

INDUSTRIE - GRANDE DISTRIBUTION

Comparaison entre une ENTREPRISE INDUSTRIELLE
et un HYPERMARCHÉ
réalisant le même C.A. 1 MILLIARD DE F. HT PAR AN

	ENTREPRISE INDUSTRIELLE	HYPERMARCHÉ
CHIFFRE D'AFFAIRES HORS TAXES.....	1 milliard de F.	1 milliard de F.
EMPLOI TOTAL.....	1000 personnes	400 personnes
SALAIRES DISTRIBUES BRUTS.....	150 millions de F.	50 millions de F.
CHARGES SOCIALES payées par l'Entreprise..	60 millions de F.	20 millions de F.
TAXE PROFESSIONNELLE	15 millions de F.	2 millions de F.
ALLOCATIONS FAMILIALES	8 millions de F.	3 millions de F.
AUTRES TAXES ET CHARGES sur salaires..	17 millions de F.	5 millions de F.
TOTAL CHARGES ET TAXES SUR SALAIRES	100 millions de F.	30 millions de F.

Appliquons le
Q.a.d.

$$\text{Q.a.d.} = \frac{\text{CHARGES SOCIALES}}{\text{C.A. HORS TAXES}} \%$$

Quotient **a**ménagement et **d**éveloppement.

© Gérard QUEVEAU - 1993 - «Le Quotient Q.a.d.»

Un ETAT qui favorise la grande distribution par une sous-taxation, au détriment de l'agriculture et de l'industrie, favorise l'importation, donc le CHOMAGE.

En France, l'importateur ne paie pratiquement pas de taxes et de charges sociales.

LA VASSALISATION

LA VASSALISATION D'UN ETAT est achevée lorsque :

- ses besoins intérieurs sont couverts à plus de 50 % par des produits étrangers ;
- si plus de 50 % de son industrie est dans des mains étrangères.



Le NOM d'un PAYS ne doit, en aucun cas, être ASSOCIE au NOM D'UNE SOCIETE COMMERCIALE ETRANGERE OPERANT SUR LE TERRITOIRE NATIONAL, ceci est un abus de confiance vis à vis du consommateur national qui croit acheter un produit fabriqué dans son pays.

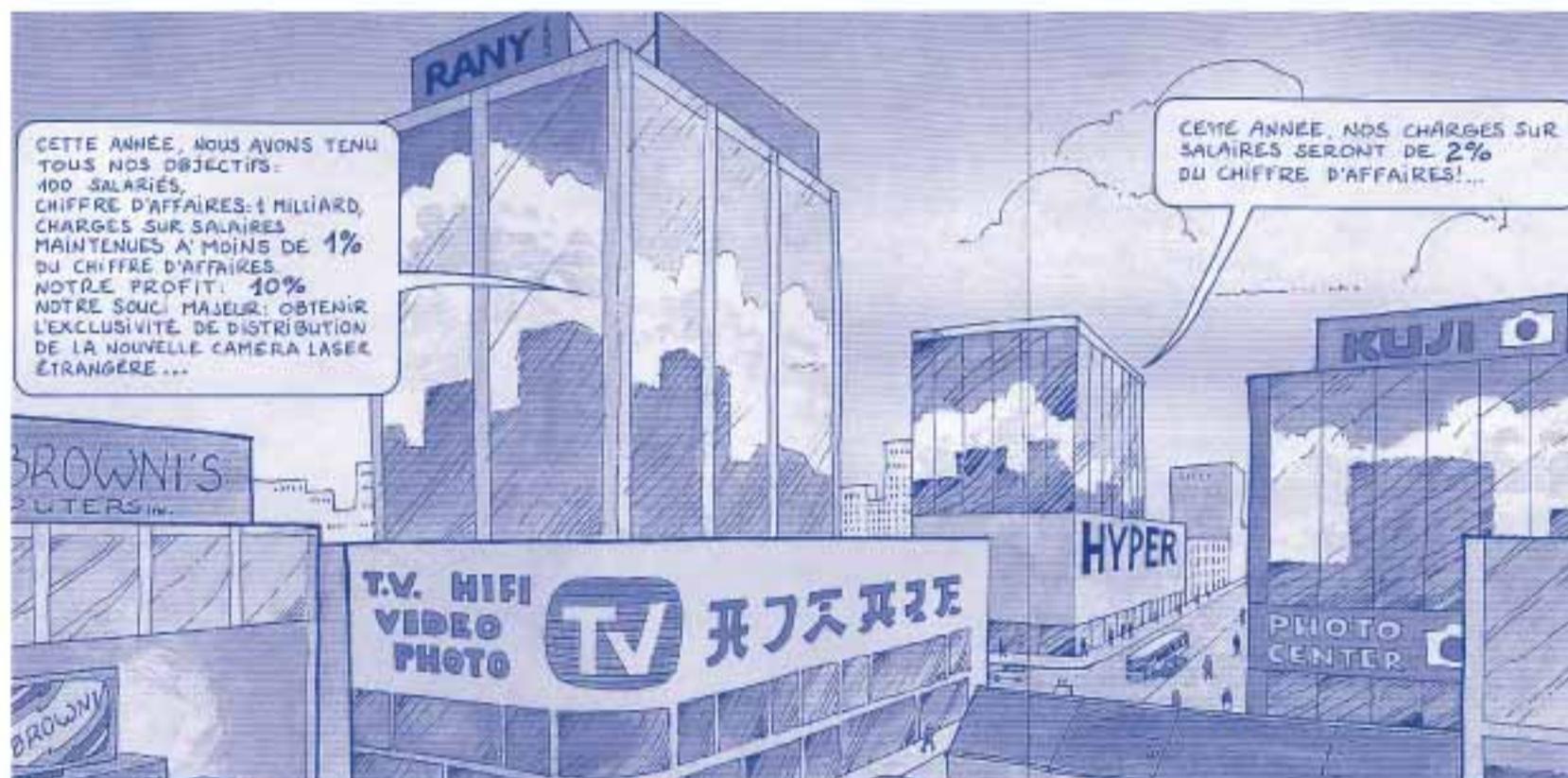
Le NOM du PAYS ne peut être ASSOCIE qu'à une SOCIETE DE FABRICATION qui a son activité industrielle dans ce pays.

« La France n'est pas à vendre, même à ses amis. Nous l'avons reçue indépendante, indépendante nous la laisserons ».

Lettre de **Georges CLEMENCEAU**

au Président **COOLIDGE** Août 1926

LA DISTRIBUTION sur le terroire national ne subit que la **CONCURRENCE NATIONALE**. A l'inverse, **L'INDUSTRIE**, qui est mondiale, est en **CONCURRENCE INTERNATIONALE**.



LOI INDUSTRIELLE N° 8 de Gérard QUÉVEAU

Les **CHANCES DE GAGNER** dans les affaires peuvent se définir par la loi suivante :

CG % = CHANCE DE GAGNER

RP % = % risque de perdre

CA (HT) = Chiffre d'affaires hors T.V.A.

$$\text{CG \%} + \text{RP \%} = 100 \%$$

$$\text{CG \%} = \frac{\text{CA (HT)} - \left(\begin{array}{l} \text{total salaires} + \text{taxes et charges sur salaires} + \text{frais financiers} \\ - \text{produit financiers} \end{array} \right)}{\text{CA (HT)}} \times 100$$

*En utilisant la formule ci-dessus, essayez de comparer les Chances de Gagner **CG %** :*

d'une boutique rurale et d'un hyper,

d'un fabricant français de machine-outils et d'un importateur.

INCONVENIENTS de la GRANDE DISTRIBUTION

- 1 - Disparition du petit commerce de centre-ville et des bourgs ruraux.
- 2 - Bilan «emploi» discutable, entre perte et création d'emplois.
- 3 - Position dominante envers les petits et moyens fournisseurs, d'où des délais de paiement beaucoup trop longs.
- 4 - Augmentation de l'importation par la simplification des circuits de distribution : «centrales d'achats».

5 - LA DISTRIBUTION D'UN PRODUIT IMPORTE participe à l'augmentation du chômage et au déficit des caisses sociales, car ce produit importé n'a pas de VALEUR AJOUTEE et n'a pas PAYE DE CHARGES SOCIALES.

(voir livre de Gérard QUÉVEAU □ 1995

«LA TVA N'EST PAS UNE TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE»).

- 6 - L'IMPORTATEUR est totalement libre du pays où il veut réaliser son bénéfice, ce BENEFICE va très rarement dans le pays destinataire de la marchandise.



LES AVANTAGES de la grande DISTRIBUTION

1 - L'AUTOMOBILE est intimement liée à la GRANDE DISTRIBUTION.

2 - LUTTE CONTRE L'INFLATION

3 - AMELIORATION DE LA QUALITE DES PRODUITS.

4 - AMELIORATION DE LA PRODUCTIVITE DES FOURNISSEURS.

5 - ADAPTATION AUX GOUTS DES CLIENTS.

6 - AU PLAN DE L'EXPORTATION, LA FRANCE EST EN POINTE DANS L'ACTIVITE DES HYPERMARCHES.

7 - LA DISTRIBUTION D'UN PRODUIT FABRIQUE EN FRANCE, PARTICIPE AU FINANCEMENT SOCIAL CAR CE PRODUIT FRANÇAIS A DEJA PAYE DES CHARGES SOCIALES.

8 - Les HYPERS et les SUPERS deviennent des lieux de rencontre, de forum.

UNE LOI D'UN ÉTAT RESPONSABLE
DEVRAIT EXIGER LE RÉGLEMENT
À 30 JOURS DES FOURNISSEURS
DES GRANDES SURFACES



© Gérard FORRE 1988 "L'Etat Responsable"

BIBLIOGRAPHIE et PHOTOGRAPHIES :

- J.O. de la République Française - USA TODAY - DECRE -
- Le Monde des Affaires (SEDE) - Quid

TAXATION SOCIALE de la GRANDE DISTRIBUTION

Taxe annuelle à la surface, au-delà de **2 500 m²** de surface de vente (y compris la galerie marchande appartenant à la grande surface).

de 0 à 2 500 m² : 0 Franc - Pas de Taxe

de 2 500 à 5 000 m² : 1 000 F/m²/an pour tous les m²

de 5 000 à 10 000 m² : 2 000 F/m²/an pour tous les m²

au-delà de 10 000 m² : 3 000 F/m²/an pour tous les m²

Ces chiffres sont donnés en ordre de grandeur et doivent être vérifiés par une étude économique, mais semblent compatibles avec l'inflation actuelle et les marges à l'importation.

Ce n'est pas la LOI ROYER qu'il faut réviser, c'est la FISCALITE à la surface qu'il faut DURCIR.

PAIEMENT AUX FOURNISSEURS MAXIMUM 30 JOURS, pour l'Agriculture, pour l'Industrie, pour la Justice Sociale et l'Emploi.

TAXATION SUR LA PUBLICITE TV

Interdiction pour les grandes surfaces d'utiliser de la main d'œuvre sans charges sociales, sauf pour les apprentis.

Le commerce, comme toute discipline humaine, est fait pour évoluer en permanence.

Seule une FISCALITE MODERNE (créatrice d'emplois et adaptée à l'aménagement du territoire) peut infléchir l'évolution du commerce, d'où le Quotient Q.a.d.

- CE NE SONT PAS LES m^2 QU'IL FAUT REDUIRE OU REGLEMENTER.

- CE SONT LES m^2 QU'IL FAUT TAXER OU DETAXER

- REGLEMENTER LES SURFACES, C'EST FAUSSER LA LIBRE CONCURRENCE.

- EN LIMITANT LES IMPLANTATIONS DE « NOUVEAUX COMMERÇANTS », ON FAIT LE BONHEUR DES HYPERS INSTALLES.

Ce qui devient rare, devient cher !

Qui dit CONSOMMATION dit m^2 DE COMMERCE.

- Le Quotient **Q.a.d** aide l'artisanat et le petit commerce et est compatible avec l'Union Européenne.

© Gérard QUEVEAU - 1993 - «Le Quotient Q.a.d.»

«Les entreprises doivent être en première ligne de la mobilisation pour l'emploi» et «la grande distribution ne peut se contenter de dire : j'ouvre un hyper donc je crée des emplois, car combien en détruit-elle à côté» ?

Jean Pierre RAFFARIN

Ministre des PME - COMMERCE - ARTISANAT Juillet 1995

Comment redynamiser nos centres-villes et notre ruralité, en créant de l'EMPLOI ?

- 1 - Par la réduction de la nouvelle taxe au m^2 pour tous **LES HYPERS** et **LES SUPERS** qui ont des succursales en centre-ville et dans les zones rurales.
- 2 - Par la détaxation des boutiques de centre-ville et celles des bourgs ruraux : **charges sociales - taxe professionnelle**, (pour l'équilibre des budgets sociaux et des collectivités locales, augmenter les taxes des grandes surfaces de périphérie).
- 3 - Par le **Quotient Q.a.d** qui répond à ce souci de rééquilibrage, est **créateur d'emploi** et est **compatible avec l'Europe**.

4 - Par une nouvelle taxe professionnelle créatrice d'emplois : **TAXE PROFESSIONNELLE** en % du chiffre d'affaires HT diminué de la totalité des salaires et charges sur salaires. **PLUS ON FAIT DE CHIFFRE D'AFFAIRES, PLUS ON PAIE ; PLUS IL Y A D'EMPLOIS, MOINS ON PAIE.**

REPARTITION de la T.P. pour les sociétés ayant plusieurs sites ou usines :

Une fois calculée la **Taxe Professionnelle** globale au niveau du siège social, la **T.P.** nouvelle serait **répartie** entre les cantons et villes de chaque site, au prorata de l'effectif de chacun des établissements.

DU MEME AUTEUR...

**l'avortement
industriel**

Gérard
QUÉVEAU
Ingénieur -
Directeur

1986

**L'Etat
responsable**

Gérard
QUÉVEAU
Ingénieur -
Directeur

1988

Lois économiques
d'un pays industriel exportateur

Gérard
QUÉVEAU
Ingénieur -
Directeur

1989

**"ET POUR DES CHÔMEURS
DE MOINS..."**

1992

**"ARRÊTONS
LA DESTRUCTION
DE L'EMPLOI !"**

1993

Le Quotient Q.a.d.

Quotient **a**ménagement et **d**éveloppement

$$\text{Q.a.d.} = \frac{\text{CHARGES SOCIALES}}{\text{C.A. HORS TAXES}} \%$$

1993

*à Mesdames
et Messieurs
les Sénateurs
et les Députés,*

1994

La TVA

1995

«Dans un pays où le commerce est totalement libre de s'installer tout en respectant les règles d'urbanisme et d'aménagement du territoire, les taxes sur le commerce intérieur n'influent pas sur l'inflation et sur le chômage.

Comme le démontre la **CONSTANTE K de Gérard FORRE** de la loi d'équilibre production - chômage - inflation :

Une distribution totalement libre de fixer ses prix de vente et libre de son développement est sans influence sur l'inflation».

(© Gérard QUÉVEAU «L'ÉTAT RESPONSABLE» - 1988)

«Le commerce libre favorise toutes les classes, agite toutes les imaginations, remue tout un peuple. Il est identique avec l'égalité et porte naturellement à l'indépendance.»

Napoléon-Bonaparte

«La confusion domine dans nos comptes sociaux, une clarification est nécessaire»

Jacques CHIRAC - Président de la République - Avril 1995

«Nous sommes dans une période économique nouvelle. Les grandes surfaces ont, dans le passé, gagné leur légitimité sur les prix, dorénavant elles gagneront leur citoyenneté sur l'emploi».

Jean-Pierre RAFFARIN

Ministre des PME - COMMERCE - ARTISANAT Juillet 1995

«Ce sont les charges identiques sur tous les métiers qui sont la principale cause du chômage.

*Au lieu du «donnant donnant» en terme d'emplois, absolument incontrôlable, ce n'est pas le salaire qu'il faut détaxer, ce sont certains métiers créateurs d'emplois qu'il faut détaxer quel que soit le salaire. Par exemple : la recherche, les commerces de centre-ville et ruraux, certains services.....
Le Quotient **Q.a.d.** aide l'artisanat et le petit commerce, et est compatible avec l'Union Européenne.»*

Gérard QUEVEAU

«Laissons le commerce vivre» - 1996

La diffusion du livre est assurée par l'Imprimerie JADAULT
79440 COURLAY - Tél. 05 49 72 20 28 - Fax 05 49 72 30 38