

Fermeture des rayons «non-essentiels» : le jour d'après, la potion est amère dans les grandes surfaces

REPORTAGE - Les supers et hypermarchés avaient jusqu'à ce mercredi matin pour cesser la vente de produits «non essentiels» en libre-service. Choses vues.

Par **Cécile Bertrand**

Publié il y a 51 min, mis à jour il y a 2 min



Le rayon librairie fermé dans un Intermarché de l'Oise (60). Cécile Bertrand

«C'est du grand n'importe quoi !», s'emporte une cliente. Le ton monte, aux caisses d'un Intermarché de l'Oise (60). La raison : la caissière ne veut pas passer une paire de chaussons pour enfant. Depuis mercredi

matin en effet, les grandes surfaces ont interdiction de vendre des produits non-essentiels tels que le textile, les jouets, les livres ou encore les fleurs.

«Conformément aux directives gouvernementales, les produits de ces rayons sont interdits à la vente», peut-on ainsi lire dans plusieurs allées de cet Intermarché, toutes recouvertes par du film étirable, des bâches ou du scotch. *«Pour des raisons de place, nous avons choisi de ne pas entreposer les articles en réserve mais de les laisser en magasin. Les caissiers ont la liste de ceux qui sont interdits à la vente en libre-service»,* explique le directeur du magasin.

INFORMATION

**CHÈRES CLIENTES,
CHERS CLIENTS**

Conformément aux directives gouvernementales, les produits de ces rayons sont interdits à la vente :

- Fleurs et Plantes
- Jouets
- Décoration Noël
- bijoux
- textile
- Art de la table
- Rayon culture

Vous pouvez en commander une sélection au drive.

POUR PLUS D'INFORMATION RDV À L'ACCUEIL DE VOTRE MAGASIN

* Pour les magasins équipés d'un drive

Intermarché TOUS UNIS

«Conformément aux directives gouvernementales, les produits de ces rayons sont interdits à la vente», peut-on lire dans plusieurs allées de cet Intermarché fermées au public. *Cécile Bertrand*

Ces produits peuvent en revanche être vendus sur le site de l'enseigne, via le «drive». Pour écouler ses stocks, le magasin a également mis en place un système de commande par mail et téléphone. *«Deux employés seront mobilisés, à condition d'avoir suffisamment de commandes»*, anticipe le gérant. Le système est simple : une fois la commande passée le client reçoit un SMS dans les 24h, lui signalant qu'il peut venir la chercher. D'autres acteurs de la grande distribution élargissent, eux aussi, leur système de *«Click and Collect»*. C'est notamment le cas d'Auchan. *«En plus du drive, il est possible de passer commande par mail, téléphone ou en déposant une liste papier en magasin»*, détaille un porte-parole du groupe au *Figaro*.



Le rayon textile d'un Intermarché de l'Oise (60) fermé à la vente en libre-service. *Cécile Bertrand*

Ces alternatives risquent d'être une maigre consolation pour la grande distribution. *«Dans un scénario très optimiste, nous vendrons 20% des produits non-alimentaires interdits en rayon, explique la direction de l'Intermarché. Les clients n'ont pas le réflexe du Click and collect. Ils aiment choisir leurs articles en magasin».*



Le rayon «Arts de la table» d'un Intermarché de l'Oise fermé à la vente en libre-service. *Cécile Bertrand*

Les jouets invendus seront perdus

Ces articles invendus pourraient constituer une perte sèche pour les distributeurs. C'est le cas des fleurs déjà livrées - et périssables.

«Heureusement nous fonctionnons en flux tendu sur ce produit. Nous

avons donc peu de stocks», indique le gérant de l'Intermarché. Plus problématique : le cas des jouets. À deux mois des fêtes de fin d'année, toutes les commandes ont été passées et livrées. *«Ils représentent un tiers de notre activité “non-essentielle” du mois de novembre. Or, il y a un effet de mode autour de ces produits qui fait que nous ne pouvons pas les vendre d’une année sur l’autre. Si nous ne les vendons pas cette année, ce sera de la perte pure»,* appréhende le gérant qui espère écouler l'ensemble de ses jouets à l'issue du confinement.



Les jouets invendus constitueront une perte sèche. Cécile Bertrand

Pour lui, ces mesures ne vont pas au bout de leur logique. *«Le but du gouvernement est d’éviter toute distorsion de concurrence entre les petits commerçants et les plus gros distributeurs. Dans ce cas, il aurait fallu aller jusqu’au bout et interdire totalement la vente de produits non-*

essentiels, y compris sur internet. Car, si le Click and Collect n'est pas évident pour nous c'est encore plus compliqué pour les petits commerces qui doivent mettre l'intégralité de leurs produits en ligne. Les plateformes numériques sont les seules gagnantes. Là se trouve la réelle concurrence», confie le directeur.

Du côté des clients, les avis divergent. *«Il est normal de ne pas laisser les grandes surfaces tout rafler»,* note l'un d'entre eux. Pour une autre cliente, en revanche, ces mesures manquent de logique : *«Les personnes qui achètent des produits textiles, fleurs, etc., en supermarchés sont souvent des consommateurs qui ne vont pas chez les petits commerçants, généralement plus chers. Ces mesures pénalisent donc tout le monde. Tout cela est très politique»,* ajoute-t-elle. *«J'ai l'impression que le gouvernement veut seulement montrer qu'il agit, sans réelle réflexion, abonde un autre client. Ces mesures sont justes dans la mesure où les petits commerces ferment. Mais je serais plutôt d'avis que les petits commerces rouvrent et que les rayons non-essentiels ne soient pas obligés de fermer».*