Contrats d'affiliation entre magasins indépendants et grands groupes de la distribution et modalités de gestion du foncier commercial : l'Autorité s'autosaisit pour avis

Publié le 25 février 2010

Les clauses dans les contrats d'affiliation conclus entre les magasins indépendants et les grands groupes de la distribution. Les modalités de gestion du foncier commercial par les distributeurs. De nouveaux obstacles à la concurrence dans le secteur de la distribution ?

L'Autorité de la concurrence a décidé de se saisir pour avis de deux questions concernant la grande distribution, qui intéressent le fonctionnement de la concurrence dans ce secteur.

La première est relative aux clauses contractuelles liant les distributeurs membres d'un réseau de franchise ou d'un groupement à la « tête de réseau ».

Dans son avis, l'Autorité examinera les différents types de contrats en vigueur, notamment les contrats de franchise ou d'adhésion à une coopérative de commerçants indépendants, ainsi que les autres contrats liant un commerçant à une personne juridique représentant le réseau (contrat d'approvisionnement, de location-gérance, de bail, pacte d'associés, etc.) et appréciera la force du lien entre les têtes de réseau et les commerçants affiliés, et le degré réel d'indépendance de ces derniers. L'impact de ces relations verticales sera évalué pour chacun des principaux formats de vente (hypermarchés, supermarchés, magasins de proximité, magasins spécialisés) en fonction de la nature et de

l'encadrement réglementaire des liens entre les membres du réseau. Seront ainsi pris en compte la durée des contrats liant le commerçant indépendant et son réseau, les obstacles s'opposant au changement d'enseigne d'un magasin et les barrières à l'entrée ainsi créées à l'encontre de nouveaux opérateurs.

Les caractéristiques de ces relations entre le magasin indépendant et son réseau d'affiliation devront ensuite être appréciées au regard de leurs potentiels effets concurrentiels, qui dépendent eux-mêmes de la rareté des emplacements commerciaux sur les zones de chalandise et du poids des opérateurs liés par ces contrats sur les marchés pertinents identifiés.

La seconde a trait à la gestion du foncier commercial.

L'Autorité s'attachera à étudier les comportements d'acquisition et de revente de foncier commercial par les distributeurs.

Certains groupes de distribution alimentaire seraient détenteurs de foncier commercial non-utilisé, avec pour effet potentiel de diminuer les possibilités d'entrée de nouveaux magasins. L'Autorité étudiera donc les délais d'exploitation des terrains acquis, les clauses restrictives introduites dans les contrats d'achat et de vente et leurs effets, tant positifs que négatifs, sur l'intensité de la concurrence dans les zones de chalandises, notamment les plus concentrées.

Les deux volets de la saisine sont complémentaires à plus d'un titre. En premier lieu, les relations entre les magasins affiliés et les têtes de groupe peuvent entraver l'entrée de nouveaux opérateurs par le biais d'acquisitions de magasins existants (croissance externe), alors que l'acquisition de foncier commercial ou les clauses restrictives introduites dans les contrats d'achats et de vente visent à empêcher l'implantation de nouveaux magasins (croissance interne). En second lieu, les enjeux concurrentiels liés à ces questions se situent dans les deux cas au niveau de la zone de chalandise : c'est en effet au niveau local que devront être évaluées les différentes voies d'entrée possibles pour un nouvel opérateur et le pouvoir de marché qu'un distributeur cherche, le cas échéant, à protéger.

Enfin, les clauses contractuelles liant un magasin et son franchiseur peuvent n'avoir que peu d'impact si le foncier commercial disponible est important. Inversement, la préemption de foncier commercial n'aura que peu d'effet si, par ailleurs, la mobilité des magasins entre les réseaux n'est pas entravée et si ceux-ci ont un poids important dans la zone de chalandise considérée.

Le 19 mars 2010, l'Autorité de la concurrence s'est aussi autosaisit pour avis afin d'évaluer les effets des contrats de "management catégoriel" sur la concurrence. En savoir plus

DÉCISION 10-SOA-01 DU 25 FÉVRIER 2010

relative à une saisine d'office pour avis portant sur les contrats d'affiliation de magasins indépendants et les modalités d'acquisition de foncier commercial dans le secteur de la distribution alimentaire

Accéder au texte intégral

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la communication
01 55 04 02 14

Contacter par mail