Enquête sectorielle dans le secteur de la grande distribution alimentaire : l'Autorité rend ses recommandations

Publié le 07 décembre 2010

L'Autorité de la concurrence juge préoccupant le niveau de concentration de certaines zones de chalandises. Elle constate qu'il est aujourd'hui très difficile de créer de nouveaux magasins.

Pour redynamiser la concurrence, il faut d'une part lever les barrières comportementales à l'entrée (par exemple, les pratiques de gel du foncier commercial), et d'autre part favoriser la mobilité des magasins indépendants entre enseignes concurrentes, entravée aujourd'hui par des contrats trop longs et trop rigides.

Elle estime qu'une intervention du législateur en ce sens pourrait s'avérer nécessaire.

L'Autorité de la concurrence s'est auto-saisie pour avis en février 2010 dans le secteur de la distribution alimentaire afin d'étudier les comportements des grandes enseignes relatifs à la gestion du foncier commercial et les modalités selon lesquelles sont conclus les contrats d'affiliation des magasins indépendants aux différents groupes de distribution.

Aux termes de son analyse, l'Autorité de la concurrence juge préoccupant le niveau de concentration de certaines zones de chalandises, notamment sur les formats des hypermarchés et du commerce de proximité (voir fiche 1). Elle constate que la situation est aujourd'hui figée du fait de l'existence de nombreuses barrières à l'entrée et des grandes difficultés que rencontrent les magasins indépendants pour changer d'enseignes.

Il est aujourd'hui très difficile, pour un opérateur non encore présent sur une zone de chalandise, de s'implanter en créant un nouveau magasin

Globalement, la durée d'implantation d'un hypermarché, entre la recherche du foncier commercial adéquat et la finalisation du projet, peut prendre sept à dix ans. Ces difficultés résultent principalement de la réglementation entourant l'exercice de l'activité de commerce alimentaire, mais aussi de la relative rareté du foncier éligible à une activité commerciale à dominante alimentaire et enfin de l'existence de nombreux recours contre les autorisations d'implantation et les octrois des permis de construire.

Mais ces difficultés d'implantation sont également la conséquence du comportement des groupes de distribution qui introduisent très fréquemment dans les contrats de vente et d'achat des terrains des clauses de non-concurrence et des droits de priorité pouvant aller jusqu'à 50 ans.

Concrètement, la présence de clauses de non-concurrence empêche l'acquéreur ou le vendeur d'un terrain ou d'un local commercial d'exercer une activité alimentaire qui viendrait concurrencer le groupe de distribution déjà présent sur la zone. Quant aux droits de priorité insérés dans les contrats de vente, ils permettent en quelque sorte aux groupes de distribution de «

DOSSIER DE PRESSE

relatif à l'avis 10-A-26

Consulter le dossier

AVIS 10-A-26 DU 7 DÉCEMBRE 2010

relatif aux contrats d'affiliation de magasins indépendants et les modalités d'acquisition de foncier commercial dans le secteur de la distribution alimentaire

Consulter le texte intégral de l'avis

Contact(s)

Virginie Guin
Directrice de la communication
01 55 04 02 62
Contacter par mail

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