L’Autorité rend un avis sur l’impact concurrentiel d’une nouvelle pratique dans le secteur de la distribution : le management catégoriel

Publié le 07 décembre 2010

L’Autorité rend un avis sur l’impact concurrentiel d’une nouvelle pratique : le management catégoriel entre fournisseurs et distributeurs dans le secteur de la grande distribution alimentaire.

Elle alerte les opérateurs sur les risques pour la concurrence que pourraient poser certaines modalités de mise en œuvre de ces collaborations et appelle à la préparation d’un code de bonnes pratiques.

S'étant saisie de sa propre initiative (voir communiqué de presse du 25 février 2010) sur les pratiques de management catégoriel, l'Autorité de la concurrence rend aujourd'hui un avis qui identifie un certain nombre de risques potentiels et pose un cadre général dont l'objectif est de guider les comportements des acteurs du secteur.

Qu'est-ce que le management catégoriel ?

Le management catégoriel consiste en une collaboration plus ou moins étroite entre un distributeur et un fournisseur, dans le but d'animer une catégorie de produit.

Un exemple courant est celui de la catégorie « petit-déjeuner » où peuvent être inclus, selon les distributeurs, les cafés, les thés, les chocolats en poudre, les céréales, les biscottes, les brioches, les jus de fruit, les viennoiseries fraîches, etc. Le management par catégorie consiste alors, pour l'essentiel, à organiser la présentation de la catégorie de produits comme un ensemble cohérent plutôt que comme la juxtaposition de décisions portant sur chaque produit de la catégorie.

Concrètement, le distributeur va confier à un fournisseur « partenaire » (désigné comme « capitaine de catégorie ») la tâche d'élaborer des recommandations portant principalement sur l'assortiment, l'agencement du rayon (ou « merchandising ») ainsi que sur la politique de promotion relative à la catégorie de produits retenue.

Le management catégoriel est apparu sur le marché français au début des années 2000, S'il ne connait pas un essor aussi significatif que dans les pays anglo-saxons -apparemment du fait des relations très tendues qu'entretiennent fournisseurs et distributeurs sur le marché français – ces dernières années semblent toutefois marquer un réel développement de ces activités, plusieurs opérateurs ayant récemment initié, formalisé ou systématisé ce type de collaborations.

L'Autorité a identifié un certain nombre de risques potentiels pour la concurrence liés à ces collaborations

AVIS 10-A-25 DU 7 DÉCEMBRE 2010

relatif aux contrats de « management catégoriel » entre les opérateurs de la grande distribution à dominante alimentaire et certains de leurs fournisseurs

Accéder au texte intégral

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