L'Autorité autorise, sous conditions, le rachat des trois principaux réseaux de concessions de véhicules de loisirs par le groupe Trigano

Publié le 14 décembre 2021

A l'issue de l'opération, le groupe Trigano deviendra le premier acteur intégré de la distribution de véhicules de loisirs en France.

Les parties à l'opération

Le groupe Trigano contrôle plusieurs sociétés essentiellement actives dans les secteurs de la production de véhicules de loisirs (caravanes, camping-cars et résidences mobiles), de la réparation et de la distribution d'accessoires et de pièces détachées pour ce type de véhicules. Les sociétés du groupe Trigano sont principalement actives en Europe de l'ouest, en particulier en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Espagne, en Italie, en Belgique, aux Pays-Bas, en Norvège et en Suède. Le groupe Trigano gère un portefeuille de plus d'une trentaine de marques parmi lesquelles les marques de camping-cars Chausson et Challenger.

Les groupes rachetés, SLC, CLC et GLA, sont tous trois distributeurs de véhicules de tourisme neufs et d'occasion. Ils commercialisent au sein de leurs concessions les principales marques des constructeurs de véhicules de loisirs, notamment celles de Trigano, mais aussi Rapido, Hymer, Pilote, Pössl, Carthago, Hobby et Morelo. Ils assurent également des prestations d'entretien, de SAV, de vente de pièces détachées et de vente d'accessoires de plein air et de caravanning.

En ce qui concerne leur implantation géographique, SLC distribue des véhicules de loisirs au travers de 18 sites situés dans l'ouest de la France, CLC au travers de 17 sites situés dans l'est de la France et GLA commercialise des véhicules, sous enseignes Loisiréo et Muratet, au travers de 12 sites situés principalement dans le sud-ouest de la France.

Ces groupes constituent les trois principaux réseaux de concessions de véhicules de loisirs sur le territoire national.

Des risques d'atteinte à la concurrence détectés dans 7 zones de chalandise du groupe CLC

À l'issue de son analyse, l'Autorité a considéré que l'opération soulevait des risques d'atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux[1] et verticaux [2] sur le marché de la distribution des camping-cars neuf dans sept zones de chalandise du groupe CLC[3], situées essentiellement dans l'est de la France.

Dans ces zones, l'opération était susceptible d'atténuer l'animation concurrentielle compte tenu de la position de la nouvelle entité à l'issue de l'opération, et risquait d'entraîner des hausses de prix ou un appauvrissement de la diversité de l'offre au détriment du consommateur.

En particulier, compte tenu de la position du Groupe Trigano sur le marché de la fabrication de camping-cars neufs et de la part de marché détenue par CLC sur le marché de la distribution sur les zones concernées, l'Autorité a estimé crédible le risque de verrouillage des débouchés pour les fabricants concurrents de Trigano.

Trigano s'est engagé à céder 2 concessions pour résoudre les problèmes de concurrence identifiés

Afin de remédier à ces préoccupations de concurrence, Trigano s'est engagé à céder, à un ou plusieurs concurrents, deux points de vente détenus par CLC et situés dans ces zones. Du fait du caractère entremêlé des zones de chalandises, ces engagements permettront de réduire les parts de marché de la nouvelle entité à un niveau raisonnable dans les sept zones identifiés comme problématiques. Les constructeurs concurrents pourront ainsi maintenir leur présence ou s'implanter dans l'ensemble des zones concernées et exercer une concurrence plus efficace sur la nouvelle entité.

Afin d'assurer l'attractivité et la viabilité des deux fonds de commerce visés par les engagements, conformément aux remarques formulées par certains répondants au test de marché sur les engagements, la nouvelle entité s'est également engagée à maintenir, pendant une période de deux ans, ses contrats d'approvisionnement avec les magasins cédés. Pendant cette période transitoire, ces derniers pourront ainsi continuer à vendre des véhicules de loisirs de Trigano. Une telle disposition permet de sécuriser le maintien de l'activité des fonds pendant la période transitoire inhérente au transfert de propriété, le temps que le repreneur puisse nouer de nouvelles relations commerciales.

Les repreneurs présentés devront être agréés par l'Autorité, qui s'assurera qu'ils seront à même de constituer une offre alternative crédible en matière de distribution de véhicules de tourisme. Un mandataire indépendant agréé par l'Autorité s'assurera de la mise en œuvre de ces engagements de cession.

Les points de vente concernés par les cessions sont les suivants :

- le fonds de commerce de vente de camping-cars CLC Nancy, distributeur multimarque à Bois-de-Haye en Meurthe-et-Moselle (54) ;
- le fonds de commerce de vente de camping-cars CLC Dijon, distributeur multimarque établi à Chenove en Côte-d'Or (21).

[1]*Les effets horizontaux sont étudiés lorsque les parties à l'opération sont des concurrents actuels ou potentiels sur un ou plusieurs marchés pertinents. L'Autorité étudie les incitations des entreprises fusionnées à pratiquer des hausses tarifaires consécutives à ce regroupement au sein d'un même ensemble économique.*

[2]Les effets verticaux sont étudiés lorsque l'opération réunit des acteurs présents à différents niveau de la chaîne de valeur (par exemple un producteur qui rachète un distributeur ou inversement) : l'opération rend-elle plus difficile l'accès aux marchés sur lesquels la nouvelle entité est active pour les concurrents ? L'opération peut-elle permettre à l'entité d'évincer les concurrents ou de les pénaliser par une augmentation de leurs coûts.

[3]Zones constituées des départements suivants et de leurs départements limitrophes : 52, 54, 55, 57, 70, 88, 90.

DÉCISION 21-DCC-241 DU 14 DÉCEMBRE 2021

relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Financière CLC, Groupe Lhoro Agest et SLC par la société Trigano

consulter le texte intégral

Cession de points de vente ne signifie pas fermeture, mais reprise avec changement d'enseigne

Les cessions de magasins qui font l'objet des engagements servent à maintenir un dynamisme suffisant de la concurrence au plan local.

Leur objectif est de permettre la reprise des magasins et de leur activité par une enseigne concurrente afin de maintenir l'animation concurrentielle dans la zone concernée et ainsi garantir aux clients une offre diversifiée en prix et en produits. Les cessions en cause doivent assurer la reprise des points de vente dans de bonnes conditions de viabilité afin de pouvoir être agréées par l'Autorité.

Contact(s)

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