

Autorité  
de la concurrence



**Décision n° 14-DCC-82 du 12 juin 2014**  
**relative à la prise de contrôle conjoint du groupe Park&Suites et du**  
**groupe GMI par le groupe M Finance et le fonds d'investissement**  
**Equistone**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé au service des concentrations le 24 mars 2014 et déclaré complet le 11 avril 2014, relatif à la prise de contrôle conjoint du groupe Park&Suites et du groupe GMI par le groupe M Finance et le fonds d'investissement Equistone, formalisée par deux protocoles d'accord de cession en date du 6 janvier 2014 et un projet de pacte et structuration en date du 7 mars 2014 ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-7 ;

Vu les engagements présentés le 20 mai 2014 par la partie notifiante puis modifiés le 5 juin 2014 ;

Vu les éléments complémentaires transmis par les parties au cours de l'instruction ;

Adopte la décision suivante :

## **I. Les entreprises concernées et l'opération**

1. Equistone Partners Europe (ci-après « EPE ») est une société de gestion de fonds d'investissement, détenue à 100 % par la société Equistone LLP. Equistone LLP, par le biais de ses différentes entités, intervient dans divers secteurs d'activité mais ne contrôle aucune société active dans le secteur de l'hôtellerie ou dans des secteurs connexes.
2. La société M Finance contrôle plusieurs sociétés actives à titre principal dans la promotion immobilière et l'exploitation de résidences de tourisme. De manière résiduelle, elle développe une activité d'administrateur de biens. M Finance détient 100 % du capital du groupe Park&Suites (ci-après « P&S ») qui constitue le pôle d'exploitation de résidences de tourisme, au travers plusieurs sociétés (Park and Suites, Park and Suites Etudes qui gère des résidences

étudiantes ainsi que plusieurs sociétés en charge de l'exploitation d'une implantation spécifique).

3. Financière de Valériane (ci-après « FdV ») est la société holding à la tête du groupe Menguy Investissement (ci-après « groupe GMI »). FdV est détenue à 50,51 % par le FCPR Ekkio et à 49,49 % par M. Menguy (43,66 %) et d'autres actionnaires minoritaires. Le groupe GMI contrôle la société Dom'Ville'Service, principale société du groupe, active dans l'exploitation de résidences de tourisme sous la marque Appart'City. Il détient également les sociétés Groupe France Epargne, active dans la commercialisation immobilière, et Appart Service Gestion Syndic, qui assure les prestations de syndic au sein des résidences de tourisme du groupe.
4. Aux termes de deux protocoles d'accord de cession en date du 6 janvier 2014 et d'un projet de pacte et structuration en date du 7 mars 2014, l'opération notifiée consiste dans un premier temps en l'acquisition par le fonds d'investissement Equistone IV FCPR, géré par EPE, de 40 % du capital du groupe Park&Suites, M Finance conservant 60 % du capital restant. Compte tenu du *term sheet* définissant les règles de gouvernance du groupe Park&Suites, Equistone et M Finance détiendront le contrôle conjoint du groupe Park&Suites. Dans un deuxième temps, le groupe Park&Suites doit acquérir 100 % du capital de FdV auprès du FCPR Ekkio, de Monsieur Menguy et des actionnaires minoritaires, ce qui aboutit à la prise de contrôle exclusif du groupe GMI, qui sera donc, *in fine*, contrôlé conjointement par Equistone et M Finance.
5. Ces deux opérations successives constituent des opérations interdépendantes et peuvent, à ce titre, être considérées comme une seule et même concentration. En effet, ces deux opérations aboutissent à la prise de contrôle conjoint sur le groupe Park&Suites et le groupe GMI des mêmes entités (M Finance et Equistone). Par ailleurs, les différents protocoles d'accord et de financement prévoient que ces deux opérations sont liées par une conditionnalité réciproque. Enfin, ces deux opérations seront réalisées simultanément.
6. L'opération notifiée se traduit donc par la prise de contrôle conjoint du groupe Park&Suites et du groupe GMI par Equistone et le groupe M Finance, et constitue à ce titre une concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce.
7. Les entreprises concernées ont réalisé ensemble un chiffre d'affaires hors taxes consolidé sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros au dernier exercice clos (Equistone : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 ; M Finance : [...] d'euros pour le même exercice ; groupe GMI : [...] d'euros pour le même exercice). Chacune de ces entreprises a réalisé, en France, un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (Equistone : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 ; M Finance : [...] d'euros pour le même exercice ; groupe GMI : [...] d'euros pour le même exercice). Compte tenu de ces chiffres d'affaires, l'opération ne relève pas de la compétence de l'Union européenne. En revanche, les seuils de contrôle mentionnés au I de l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. Cette opération est donc soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

## II. Délimitation des marchés pertinents

8. L'opération concerne le secteur des résidences de tourisme : P&S et GMI gèrent respectivement 54 et 73 résidences de tourisme principalement classées 2 ou 3 étoiles. Ces résidences sont en majorité situées en zone urbaine.

### A. DÉLIMITATION DES MARCHÉS DE PRODUITS

#### 1. SEGMENTATION SELON LE TYPE D'HÉBERGEMENT COMMERCIAL

9. Les autorités française de concurrence<sup>1</sup> ont eu l'occasion de définir un marché de « *la location d'appartements au sein de résidences de meublés homogènes* » qui comprend les résidences de tourisme ainsi que les locations qui leurs sont assimilées<sup>2</sup>, mais n'inclut en revanche ni les clubs de vacances, ni les locations en meublés de tourisme indépendantes.
10. La partie notifiante conteste cette délimitation et considère que les hôtels traditionnels et les résidences de tourisme, notamment lorsque celles-ci sont implantées en zone urbaine, sont en concurrence directe.
11. A ce sujet, la Commission européenne a souligné à plusieurs reprises<sup>3</sup> l'existence de certaines différences entre les résidences de tourisme et les hôtels traditionnels concernant notamment la nature des produits, le type de clients et la durée des séjours. Elle a cependant considéré que ces différences n'étaient pas suffisantes pour caractériser avec certitude l'existence de deux marchés distincts. Elle a néanmoins laissé la question ouverte en l'absence de problème concurrentiel.
12. En l'espèce, le test de marché mené à l'occasion de la présente opération confirme l'existence de différences significatives entre les hôtels et les résidences de tourisme concernant aussi bien les services proposés (présence d'une kitchenette, services annexes moins importants en résidences de tourisme) que la durée de séjour. Ainsi, les répondants ont généralement indiqué que la durée moyenne de séjour en hôtellerie classique est de moins de 2 nuitées alors qu'elle est généralement supérieure à 3 nuitées en résidence de tourisme. Le test de marché confirme également l'existence d'un écart de prix significatif entre ces deux catégories d'hébergement, une nuit d'hôtel étant généralement facturée à un tarif supérieur (de l'ordre de 10 à 20 %) à la nuit en résidence de tourisme. Ces différences de prix s'expliquent en bonne partie par les différences de charges supportées par les hôtels, notamment en termes de personnels.
13. Néanmoins, la partie notifiante a souligné que les courts séjours se développaient en résidence de tourisme, les prestations fournies pouvant alors être adaptées à ce type de séjour. Plusieurs répondants ont confirmé que la pression concurrentielle exercée par les hôtels sur les résidences de tourisme intervenait essentiellement sur les courts séjours, les écarts de services et de prix étant alors plus limitées (pour les courts séjours, la partie notifiante estime que les

---

<sup>1</sup> Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie en date du 24 novembre 2001 aux conseils de la société Pierre & Vacances relative à une concentration dans le secteur de l'hébergement touristique, C2006-17 / Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie en date du 17 mai 2006, aux conseils des sociétés Caisse des Dépôts et Consignations et Finama, relative à une concentration dans le secteur des résidences de tourisme.

<sup>2</sup> Cf. décision du ministre C2006-17, note de bas de page n° 9.

<sup>3</sup> Décisions de la Commission M.4612 Accor / Pierre et Vacances / Newcity JV du 4 juillet 2007 et M.3068 Ascott Group / Glodman Sachs / Orville du 13 février 2003.

prix pratiqués par les résidences de tourisme sont plus élevés d'environ 10 % par rapport aux prix pratiqués pour les séjours de plus longue durée). S'agissant des résidences P&S et Appart'City, les données fournies par la partie notifiante indiquent que les courts séjours représentent moins de la moitié des nuitées pour l'ensemble des résidences exploitées par les parties<sup>4</sup>. Au total, malgré différents éléments qui tendent à montrer que pour une partie de leur activité, les résidences de tourisme offrent des prestations proches de l'hôtellerie classique, la majorité de la clientèle correspond à une demande d'hébergement en moyen-long séjour, segment sur lequel les résidences de tourisme se distinguent significativement de l'offre hôtelière, tant au niveau des prix que des prestations proposées.

14. Par ailleurs, plusieurs gérants de résidences de tourisme interrogés ont indiqué qu'ils ne tenaient que marginalement compte des prix pratiqués par les hôtels pour déterminer leur politique tarifaire, se focalisant essentiellement sur les prix des seules résidences de tourisme, ce qui tend à confirmer la faible pression concurrentielle exercée par les hôtels.
15. Au total, malgré l'existence d'une certaine perméabilité entre ces différents types d'hébergements notamment en ville, il apparaît que les résidences de tourisme et les hôtels doivent être distingués dans la mesure où la concurrence entre ces deux modes d'hébergement s'exerce principalement sur les courts séjours. la concurrence entre ces deux offre apparaît en outre asymétrique, les résidences de tourisme exerçant une pression concurrentielle plus forte sur les hôtels que l'inverse, compte tenu des tarifs avantageux pratiqués par les résidences de tourisme.

## 2. SEGMENTATION SELON LE NIVEAU DE CONFORT

### a) Segmentation selon le niveau de confort des résidences classées

16. La Commission européenne<sup>5</sup> comme le ministre<sup>6</sup> ont envisagé une segmentation du marché hôtelier selon le niveau de confort. La question de la segmentation exacte a été laissée ouverte, plusieurs méthodes ayant été envisagée : regroupement par paires d'étoile (1-2 étoiles ; 2-3 étoiles ; 3-4 étoiles) ou en tenant compte de la catégorie immédiatement inférieure et de la catégorie immédiate supérieure (1-3 étoiles, 2-4 étoiles). Le ministre a, quant à lui, envisagé de distinguer une catégorie économique (1-3 étoiles) et une catégorie d'hôtellerie de luxe (4 étoiles et plus).
17. En ce qui concerne les résidences de tourisme, le ministre n'a pas envisagé de distinction par niveau de confort. Néanmoins, dans l'affaire *Accor/Pierre et Vacances*<sup>7</sup> qui concernait les résidences de tourisme de niveau 2 et 3 étoiles, la Commission a calculé les parts de marché sur le segment 2-3 étoiles et sur le segment 3 étoiles.
18. La partie notifiante considère qu'il convient de différencier les résidences d'un niveau 1-2 étoiles, qui correspondent à une offre économique, des résidences 3-4 étoiles, qui correspondent à des résidences de moyenne gamme. Alternativement, la partie notifiante propose de segmenter le marché étoile par étoile.

---

<sup>4</sup> Les courts séjours représentent en moyenne 42 % des nuitées pour P&S et 49 % pour Appart'City, en tenant compte des séjours de 1 à 3 nuitées.

<sup>5</sup> Décisions de la Commission M.2197 Hilton/Accor/Forte/Travel Service JV du 16 février 2001 ; M. 2997 Accor/Erbetz/Dirint du 23 décembre 2002.

<sup>6</sup> C2007-90 / Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 27 août 2007 au conseil de la société Blackstone, relative à une concentration dans le secteur de l'hôtellerie.

<sup>7</sup> M.4612 – Accor/Pierre et Vacances/Newcity JV du 4 juillet 2007.

19. L’instruction auprès des parties et les informations issues du test de marché ne permettent toutefois pas d’étayer la position formulée par la partie notifiante.
20. Ainsi, les données de prix fournies ne démontrent pas un écart plus grand entre les résidences classées 2 et 3 étoiles qu’entre les résidences classées 1 et 2 étoiles. Par ailleurs, la majorité des répondants au test de marché soulignent que pour un niveau de classement donné, une résidence est en concurrence avec les établissements du niveau immédiatement inférieur et ceux du niveau immédiatement supérieur, le niveau de prix étant imparfaitement corrélé au niveau de confort. Il apparaît donc artificiel de segmenter le marché en analysant le segment 1-2 étoiles d’un côté, et 3-4 étoiles de l’autre. La pertinence d’une analyse par étoile n’est pas non plus confirmée par le test de marché.
21. En l’espèce, l’essentiel des résidences des parties sont classées 2 ou 3 étoiles. Il sera envisagé différentes segmentations, conformément à la pratique décisionnelle (par paire, puis par groupe 1-3 étoiles, 2-4 étoiles), la question de la délimitation exacte pouvant rester ouverte, les conclusions de l’analyse concurrentielle demeurant inchangées quelle que soit la délimitation envisagée.

#### **b) En ce qui concerne les résidences non classées**

22. Il convient en outre d’examiner la question de la prise en compte des résidences dites « non classées » dans l’analyse concurrentielle.
23. La partie notifiante a indiqué qu’une part importante des résidences de tourisme ne bénéficiait pas de classement mais devaient être prises en compte dans le calcul des parts de marché. De fait, selon les zones, les résidences non classées représentent entre 16 et 35 % de l’offre d’hébergement en résidence de tourisme, tout classement confondu.
24. La majorité des répondants confirme que l’offre d’hébergement en résidence de tourisme non classée exerce une certaine pression concurrentielle sur les établissements classés, notamment parce que les critères de classement sont moins importants pour les clients que dans l’hôtellerie. D’autres répondants ont souligné que les avis de consommateurs (sur le site des résidences ou les sites de réservation comme Trip Advisor) jouent désormais un rôle prescripteur significatif. Les différentes réponses indiquent par ailleurs que les résidences non classées correspondent généralement à une offre très bon marché.
25. Néanmoins, certains répondants ont souligné que les résidences non classées pouvaient souffrir d’un déficit de visibilité dans la mesure où elles ne sont pas répertoriées notamment par les offices de tourisme.
26. Compte tenu de l’importance de l’offre d’hébergement en résidences de tourisme non classées, il semble que l’obtention d’un classement ne soit pas un signal aussi déterminant que dans l’hôtellerie classique pour attirer les clients, notamment pour ce qui concerne le bas de marché. Il semble donc que cette catégorie exerce une certaine pression concurrentielle sur les résidences classées. Néanmoins, compte tenu de la grande hétérogénéité de cette offre (certaines sont véritablement bas de gamme, lorsque d’autres proposent des prestations équivalentes à une résidence 2 étoiles voire 3 étoiles), la pertinence de la prise en compte des résidences non classées sera étudiée au cas par cas.

## B. DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE DES MARCHÉS

27. La pratique décisionnelle<sup>8</sup> a considéré que le marché des résidences de tourisme était de dimension locale. Concernant plus particulièrement les résidences de tourisme en milieu urbain, la Commission européenne<sup>9</sup> a envisagé de définir les marchés au niveau des agglomérations urbaines, conformément à la pratique dans le secteur de l'hôtellerie traditionnelle.
28. Le test de marché confirme la dimension locale de ce marché. En effet, les résidences de tourisme, comme les hôtels, ajustent quotidiennement leurs tarifs en fonction des tarifs pratiqués par les concurrents qu'ils identifient comme les plus proches sur leur zone d'activité. A cet égard, le test de marché confirme également que l'agglomération est une délimitation géographique pertinente du marché, les résidences de tourisme situées en zone urbaine étant généralement implantées en fonction des principaux axes de déplacement et d'activité économique de la ville.
29. En l'espèce, l'opération concerne les zones de Paris et de la région parisienne, Montpellier, Toulouse, Nice, Cannes, Bordeaux, Aix-Marseille, Nantes, Lyon et Annemasse, où les parties sont toutes deux présentes.
30. En ce qui concerne Paris et la région parisienne, le test de marché tend à indiquer que la délimitation géographique pertinente serait d'une part, Paris et la première couronne, et d'autre part, pour le reste de l'Ile-de-France, un découpage en quart selon les axes Est, Ouest, Nord et Sud.
31. Pour les zones de province concernées par l'opération, l'instruction a permis de confirmer les éléments suivants :
  - à Montpellier et Toulouse : l'agglomération est une délimitation pertinente du marché ;
  - à Nice : l'agglomération constitue une zone à part entière, distincte de la zone de Cannes-Mandelieu ;
  - à Cannes : les éléments recueillis permettent de conclure qu'une délimitation comprenant Cannes et sa proche banlieue, incluant notamment les communes du Cannet et de Mandelieu, est pertinente ;
  - à Bordeaux : le test de marché confirme que l'agglomération est une délimitation pertinente mais ne permet pas de conclure quant à la pertinence de la prise en compte de la commune de Saint-Jean-d'Illac, plus éloignée, où est située la seule résidence P&S de la zone. L'analyse concurrentielle sera menée en intégrant cette commune, les conclusions demeurant inchangées quelles que soient les hypothèses considérées ;
  - à Aix-Marseille : l'opération n'emporte pas de chevauchement sur la ville de Marseille même, seul Appart'City y étant présent. Le test de marché ne permet cependant pas de conclure s'il est pertinent d'inclure Aix et les communes environnantes dans la zone de Marseille, différents répondants ayant souligné l'abondance de l'offre sur Marseille même et les difficultés de transport dans cette

---

<sup>8</sup> *Décision de la Commission M.4612 précitée, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie en date du 24 novembre 2001 aux conseils de la société Pierre & Vacances relative à une concentration dans le secteur de l'hébergement touristique, C2006-17 / Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie en date du 17 mai 2006, aux conseils des sociétés Caisse des Dépôts et Consignations et Finama, relative à une concentration dans le secteur des résidences de tourisme.*

<sup>9</sup> *Décision M.4612 précitée.*

zone. La Commission européenne<sup>10</sup> a d'ailleurs eu l'occasion d'examiner cette zone et a envisagé alternativement une zone réduite à Marseille et une zone comprenant l'agglomération constituée par Aix et Marseille ;

- à Nantes : le test de marché confirme globalement la délimitation au niveau de l'agglomération nantaise. Deux communes (Vertou et Sautron) intégrées par la partie notifiante à l'agglomération nantaise pourraient être éventuellement écartées du marché pertinent. Néanmoins, quelle que soit l'hypothèse considérée, l'analyse concurrentielle demeure inchangée ;
  - à Lyon : la partie notifiante, sur la base de l'expertise du cabinet MKG indique qu'usuellement, le marché est délimité par la rocade périphérique (Lyon et Villeurbanne). En l'espèce, compte tenu du fait que les résidences de P&S sont localisées au Nord Ouest de Lyon, la partie notifiante a proposé d'élargir la zone et de tenir compte de communes situées au Nord Ouest. Néanmoins, le test de marché montre que, compte tenu de la configuration de l'agglomération lyonnaise et du maillage des transports en commun, les communes plus périphériques (Marcy l'Etoile, Saint Priest et Tassin la demie Lune) doivent être exclues de la zone. En l'espèce, l'analyse concurrentielle sera menée sur une zone comprenant Lyon, Villeurbanne ainsi que Caluire-et-Cuire, commune très proche de Lyon, les conclusions demeurant inchangées quelles que soient l'hypothèse envisagée.
32. Toutefois, pour l'ensemble des zones ci-dessus, la délimitation exacte du marché peut rester ouverte, l'analyse concurrentielle n'étant pas modifiée quelle que soit l'hypothèse envisagée.
  33. Enfin, en ce qui concerne Annemasse, la partie notifiante considère qu'il conviendrait d'examiner les effets de la concentration sur une zone s'étendant à toute la banlieue de Genève et comprend, outre Annemasse, les communes situées au Nord Ouest du Lac Léman (notamment Ferney Voltaire situé à proximité de l'aéroport de Genève). Les éléments recueillis au cours du test de marché ne confirment néanmoins pas ce point de vue. En effet, la majorité des répondants disposant de résidences de tourisme au Nord-Ouest du lac Léman ne considèrent pas être en concurrence avec les résidences de l'agglomération d'Annemasse. Plus précisément, ils considèrent que le pôle d'attraction de Genève ne s'étend à la zone définie par la partie notifiante que lors des plus importants salons organisés à Genève. Ils ont en outre indiqué ne pas tenir compte des prix pratiqués dans la zone d'Annemasse pour établir leurs propres tarifs.
  34. La partie notifiante a, quant à elle, fourni la liste des hébergements utilisés par les établissements de P&S de la zone pour leur « *yield management* » (technique de gestion consistant à maximiser le chiffre d'affaires en instaurant une tarification différenciée selon le coefficient d'occupation). Ces données confirment que les résidences situées à Annemasse ne suivent pas les prix pratiqués par les hébergements situés au Nord Ouest du Lac Léman pour établir leurs propres tarifs.
  35. Ainsi, compte tenu de ces différents éléments et du fait que le chevauchement intervient à Annemasse même, le marché pertinent retenu sera l'agglomération d'Annemasse, comprenant sa proche banlieue (notamment la commune de Gaillard).

---

<sup>10</sup> Cf. décision de la Commission M.4612, précitée.

### III. Analyse concurrentielle

36. L'opération entraîne des chevauchements dans 10 zones au total. Les zones de Paris et de la région parisienne, de Montpellier, de Toulouse, de Nice, Cannes, Bordeaux et Aix-Marseille ne soulèvent pas de questions particulières (A). Les zones de Nantes (B), Lyon (C) et Annemasse (C) seront présentées de manière détaillée.

#### A. ZONES DE PARIS ET LA RÉGION PARISIENNE, MONTPELLIER, TOULOUSE, NICE, CANNES, BORDEAUX ET AIX-MARSEILLE

37. Les zones de Paris et la région parisienne, Montpellier, Toulouse, Nice, Cannes, Bordeaux, Aix-Marseille ne soulèvent pas de problème de concurrence.
38. Concernant Paris et la région parisienne, P&S dispose de 5 résidences, dont une classée 2 étoiles, 3 classées 3 étoiles et une classée 4 étoiles. Appart'City dispose de 12 résidences, dont 3 non classées, une classée 2 étoiles, les autres étant classées 3 étoiles. L'opération ne crée pas de chevauchement sur le quart Nord de l'Ile-France. Sur les zones de Paris et sa première couronne, le quart Ouest et le quart Est de l'Ile-de-France, les chevauchements les plus importants interviennent sur le segment 2-3 étoiles. A l'issue de l'opération, la nouvelle entité détiendra une part de marché inférieure à [20-30] % sur ces trois zones. Sur le quart Sud de l'Ile-de-France, le chevauchement le plus important intervient sur le segment 1-2 étoiles, sur lequel la nouvelle entité détiendra une part de marché de [30-40] %. Néanmoins, le renforcement de la nouvelle entité reste limité, P&S exploitant seulement 5 résidences dans toute l'Ile-de-France. Par ailleurs, tous les concurrents nationaux ainsi que de nombreux établissements indépendants sont implantés à Paris et en région parisienne. Compte tenu ces différents éléments, l'opération n'est pas susceptible de soulever de problème de concurrence dans ces zones.
39. Concernant Montpellier, P&S dispose de 2 résidences classées 3 étoiles et Appart'City d'une seule résidence classée 2 étoiles. La nouvelle entité détiendra dans cette agglomération une part de marché de [30-40] % sur le segment 2-3 étoiles ou 1-3 étoiles. En tenant compte des résidences non classées, la part de marché de la nouvelle entité serait de [20-30] %. L'opération n'est donc pas susceptible de soulever de problème de concurrence.
40. Concernant Toulouse, P&S dispose de 7 résidences (1 classée 2 étoiles, 5 classées 3 étoiles et 1 classée 4 étoiles). Appart'City ne dispose que d'une seule résidence non classée. En tenant compte de l'ensemble des résidences non classées, la nouvelle entité détiendra une part de marché de [30-40] % sur le segment 1-3 étoiles<sup>11</sup>. En tout état de cause, l'acquéreur et la cible ne proposent pas le même niveau de prestation dans cette zone et le renforcement de P&S reste limité. On trouve par ailleurs dans la zone 10 autres résidences classées 3 étoiles ainsi qu'une résidence classée 2 étoiles et 12 non classées. L'opération n'est donc pas susceptible de soulever de problème de concurrence dans cette zone.
41. Dans la zone de Cannes-Mandelieu P&S est présent à Mandelieu (une résidence 3 étoiles) et au Cannet (une résidence 3 étoiles et une résidence 4 étoiles). Appart'City dispose d'une résidence 3 étoiles à Mandelieu. Quelles que soient les délimitations par niveau de confort

---

<sup>11</sup> Compte tenu de la nature de l'offre de ces résidences non classées, il apparaît raisonnable de les inclure dans l'offre d'hébergements économiques.



envisagées, la part de marché de la nouvelle entité reste inférieure à [10-20] %. L'opération n'est donc pas susceptible de soulever de problème de concurrence.

42. Concernant Nice, P&S et Appart'City disposent chacun d'une résidence classée 3 étoiles. Sur cette zone, la part de marché de la nouvelle entité reste inférieure à [30-40] % quelle que soit la délimitation par niveau de confort envisagée. En tenant compte des résidences non classées, la part de marché de la nouvelle entité sur le segment 1-3 étoiles serait de [20-30] %. Plusieurs concurrents nationaux sont présents dans cette zone, où l'on trouve également 3 résidences classées 3 étoiles alternatives et plusieurs résidences classées 2 étoiles et 4 étoiles. L'opération ne soulève donc pas de problème de concurrence dans cette zone.
43. Concernant Bordeaux, P&S dispose d'une seule résidence classée 3 étoiles située à Saint-Jean-d'Illac, Appart'City disposant de 2 résidences classées 3 étoiles situées dans le centre de Bordeaux. En incluant la commune de Saint-Jean-d'Illac dans le marché géographique pertinent, hypothèse la plus conservatrice<sup>12</sup>, la nouvelle entité disposerait d'une part de marché atteignant [30-40] % au plus, selon les différentes segmentations par niveau de confort. 6 autres résidences classées 3 étoiles sont présentes dans la zone. En tenant compte des résidences non classées, la part de marché de la nouvelle entité serait de [20-30] %. L'opération n'est donc pas susceptible de soulever de problème de concurrence dans cette zone.
44. Concernant Aix-Marseille, Appart'City dispose d'une résidence à Marseille classée 3 étoiles. P&S n'a aucun établissement dans la ville de Marseille mais dispose de 4 résidences (2 sont classées 2 étoiles et 2 sont classées 3 étoiles) dans la zone d'Aix-Marseille. L'opération ne soulève toutefois pas de préoccupation dans la zone d'Aix-Marseille : la part de marché de la nouvelle entité atteint au maximum [30-40] %, et il existe sur la zone une offre alternative importante de résidences classées 2 ou 3 étoiles. L'opération n'est donc pas susceptible de soulever de problème de concurrence dans cette zone.

## **B. NANTES**

45. P&S dispose de 4 résidences (1 résidence 2 étoiles, 3 résidences 3 étoiles), à Nantes dont 3 sont situées en périphérie. Appart'City dispose de 3 résidences situées à Nantes même : 1 résidence 2 étoiles, 2 résidences 3 étoiles.
46. Au total, la nouvelle entité comptera 7 résidences sur les 11 résidences classées dans l'agglomération, dont la totalité de l'offre d'hébergement en résidence 2 étoiles de cette zone et 5 résidences sur 8 concernant les résidences 3 étoiles.
47. Quelle que soit la délimitation par niveau de confort envisagée, l'opération conduit à un renforcement important de la nouvelle entité, sur le segment 1-2 étoiles (63,5 %, l'opération entraînant un incrément de [20-30] % de parts de marché), 2-3 étoiles (60 %, +24 %), 3-4 étoiles (43 %, +16,5 %), 1-3 étoiles (56 %, +22 %) ou encore 2-4 étoiles (43 %, +19 %).
48. Néanmoins, deux des principaux concurrents identifiés par les parties, Adagio et réside Etudes, sont présents dans cette zone, ainsi que 3 autres concurrents (indépendants ou chaînes de moindre importance). Enfin, 2 résidences classées 4 étoiles sont présentes sur la zone. La partie notifiante considère que ces dernières peuvent être assimilées à des catégories 2 ou 3 étoiles, compte tenu des prix pratiqués. Ces résidences, au nombre de 5, représentent 23 % de l'offre de la zone en considérant les établissements classés de 1 à 3 étoiles. Ainsi, d'après la

---

<sup>12</sup> Dans le cas contraire, l'opération n'emporte aucun chevauchement d'activité sur la zone.

partie notifiante, ces résidences proposent des tarifs compris entre 40 et 51 euros la nuitée, les résidences Park&Suites se situant à un niveau de prix variant entre 37 et 57 euros, Appart'City entre 44 et 55 euros. Compte tenu de l'importance de leur offre et de leur proximité tarifaire par rapport aux parties, ces résidences peuvent être prises en compte pour évaluer les effets de l'opération dans la zone. Or, en intégrant l'offre de résidences non classées, la nouvelle entité ne représente que 43 % du segment des résidences 1-3 étoiles et 38% du segment des résidences 2-4 étoiles.

49. En outre, les répondants au test de marché ne craignent pas d'augmentation de prix sur cette zone, les réponses obtenues faisant également le constat de l'existence de surcapacités d'accueil, tant dans les résidences détenues par les parties que celles gérées par leurs concurrents.
50. Compte tenu de ces éléments, l'opération n'est pas susceptible de soulever des problèmes de concurrence sur la zone de Nantes.

### C. LYON

51. P&S dispose de 4 résidences situées dans la ville de Lyon, et d'une cinquième située à Caluire-et-Cuire. Il s'agit de 4 résidences 3 étoiles et une résidence 4 étoiles. Appart'City dispose pour sa part de 3 résidences (dont 1 actuellement non classée mais en cours de classement 2 étoiles, 1 résidence 2 étoiles et 1 résidence 3 étoiles). 2 de ces résidences sont situées à Lyon même et la troisième à Villeurbanne.
52. Le chevauchement intervient en matière de résidences 3 étoiles, seul Appart'City disposant d'une résidence 2 étoiles et une résidence en cours de classement 2 étoiles.
53. A l'issue de l'opération, la nouvelle entité détiendra une part de marché de [40-50] % (l'opération entraînant un incrément de [5-10] % de parts de marché) sur le segment 2-3 étoiles ou 1-3 étoiles, 58 % (+9 %) sur le segment 3-4 étoiles et 49 % (+14 %) sur le segment 2-4 étoiles. En tenant compte de la résidence en cours de classement 2 étoiles, la part de marché de la nouvelle entité est encore renforcée ([50-60] % sur le 2-3 étoiles, le 1-3 étoiles ou le 2-4 étoiles).
54. La partie notifiante relève néanmoins l'importance de l'offre de résidences non classées dans cette zone (33 % de l'offre 1-3 étoiles). Elle considère que, compte tenu des tarifs pratiqués par ces résidences, la plupart d'entre-elles s'apparentent à des résidences classées 2 ou 3 étoiles. En tenant compte de ces résidences, la part de marché de la nouvelle entité sur cette zone s'établit à [30-40] % sur le segment 1-3 étoiles et [40-50] % sur le segment 2-4 étoiles.
55. La zone se caractérise par la diversité importante de l'offre, tous les concurrents nationaux (Ascott, Résid Etudes, Accor/P&V) étant présents ainsi que plusieurs indépendants. En outre, le taux de remplissage des résidences est faible (P&S : entre 52 % et 62 % et Appart'City : entre 56 % et 60 %). Le test de marché confirme que certains concurrents disposent également de surcapacité.
56. En conséquence, compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur cette zone.

#### D. ANNEMASSE

57. Dans la zone d'Annemasse et ses communes limitrophes, P&S dispose de 2 résidences (1 résidence 2 étoiles, à Annemasse, 1 résidence 3 étoiles à Gaillard). Appart'City dispose d'une seule résidence 3 étoiles située à Annemasse.
58. Dans cette zone, la nouvelle entité détiendra une part de marché de [70-80] % (l'opération entraînant un incrément de 27 %), une seule résidence 3 étoiles concurrente étant implantée à Gaillard. En outre, le taux d'occupation de ces résidences est important (pour P&S : 74 % à Gaillard, 85 % à Annemasse ; Appart'City : 89 %). Par ailleurs, la zone ne compte aucune résidence non classée.
59. Par ailleurs, les résidences de tourisme situées dans la zone d'Annemasse sont caractérisées par des taux d'occupation importants. L'implantation récente de la résidence Appart'City, qui a rapidement connu un taux de remplissage très important, témoigne de ce dynamisme. Néanmoins, les délais nécessaires pour la construction de nouvelles implantations sont de l'ordre de 2 à 3 ans. En outre, la majorité des répondants au test de marché considère que la conversion de chambres d'hôtels en hébergements de type appart'hôtel n'est pas envisageable, compte tenu de la taille trop réduite des chambres d'hôtel. L'horizon de temps attendu pour l'entrée d'éventuels nouveaux concurrents dans la zone n'est donc pas de nature à exercer une contrainte concurrentielle immédiate sur la nouvelle entité<sup>13</sup>.
60. L'opération aboutit donc à la disparition d'un proche concurrent de P&S et à la création d'un quasi-monopole dans la zone d'Annemasse.
61. Afin d'y remédier, la partie notifiante s'est engagée à céder la résidence P&S classée 2 étoiles située à Annemasse. La cession de cette résidence aura un effet direct et immédiat sur le marché, en permettant l'entrée immédiate d'un nouveau concurrent, et ramènera la part de marché de la nouvelle entité à [60-70] % en nombre de chambres.
62. Le caractère adéquat de cet engagement a été confirmé par le test effectué auprès des principaux opérateurs du marché. En effet, l'impact de cet engagement doit être mesuré non seulement en nombre de chambre, mais également en termes de maintien d'une offre alternative effective capable d'exercer une contrainte concurrentielle sur l'entité issue de la concentration. Or, le test des engagements a confirmé que l'engagement permettra ainsi à court terme de maintenir la diversité de l'offre dans la zone d'Annemasse et que le repreneur de cette résidence serait en mesure d'exercer une pression concurrentielle effective sur les deux résidences que conservera la nouvelle entité dans la zone.
63. Par ailleurs, outre l'impact immédiat de l'engagement, la reprise de la résidence cédée permettra à l'acquéreur d'établir une présence dans la zone d'Annemasse sur laquelle il pourra se reposer pour développer son activité à terme, si la demande locale le justifie. La cession de la résidence concernée à un repreneur approprié est donc de nature à maintenir, dans la zone, une concurrence suffisante en exerçant une contrainte significative sur la nouvelle entité.
64. Enfin, afin de prévenir toute difficulté à mettre en œuvre cet engagement au terme du délai prévu pour la cession, la partie notifiante s'est engagée à céder la résidence P&S classée 3 étoiles située à Gaillard. Dans ce cas, la part de marché de la nouvelle entité sera ramenée à 42 %, soit une part de marché inférieure à celle détenue par P&S préalablement à l'opération.

---

<sup>13</sup> Voir les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations de juillet 2013, qui précisent qu'il convient de s'assurer que d'éventuelles entrées seraient possibles dans des délais et sur une échelle suffisante pour exercer une réelle contrainte sur l'entité issue de la concentration (§433).

65. Les engagements souscrits par la partie notifiante permettent donc de remédier efficacement au risque d'atteinte à la concurrence identifié.

**DECIDE**

**Article unique** : L'opération notifiée sous le numéro 14-018 est autorisée sous réserve des engagements décrits ci-dessus et annexés à la présente décision.

Le président,

Bruno Lasserre

---

© Autorité de la concurrence