

L'Autorité s'autosaisit pour avis afin d'évaluer les effets des contrats de «management catégoriel» sur la concurrence

Publié le 19 mars 2010

Les contrats de « management catégoriel » sont-ils des obstacles au bon fonctionnement concurrentiel du secteur ?

Après s'être autosaisie¹ pour avis le mois dernier de deux questions intéressant le fonctionnement de la concurrence dans le secteur de la grande distribution (les clauses contractuelles liant les distributeurs membres d'un réseau de franchise ou d'un groupement à la « tête de réseau » d'une part et la gestion du foncier commercial d'autre part), l'Autorité de la concurrence poursuit son examen du secteur et s'autosaisit pour avis afin d'évaluer les effets des contrats de « management catégoriel » sur la concurrence.

Ce type de contrat, qui tend à se développer, permet à un distributeur de s'appuyer pour certains aspects de sa politique commerciale, relative à une catégorie donnée de produits (tels que desserts lactés, biscuits...), sur les recommandations d'un de ses fournisseurs, appelé « capitaine de catégorie ». Celui-ci dispose ainsi d'un levier d'action sur les conditions de revente de ses propres produits mais aussi sur celles des produits de ses concurrents. Les prestations assurées par le « capitaine de catégorie » et l'étendue de son influence sur la politique commerciale du distributeur peuvent être très diverses. Selon les contrats, le « capitaine de catégorie » peut se borner à vérifier la qualité des produits et leur positionnement dans les rayons alors que dans d'autres, il acquiert une influence sur des aspects primordiaux pour la concurrence : politique de prix, promotions, répartition des surfaces d'exposition entre les produits, introduction de nouvelles références...

Les effets de tels accords paraissent ambigus : s'ils sont susceptibles de favoriser une meilleure adaptation de l'offre à la demande, ils pourraient également réduire l'intensité de la concurrence tant en amont qu'en aval, en entravant l'entrée ou le développement de références concurrentes ou en générant des échanges d'informations entre distributeurs et capitaines de catégorie, voire entre distributeurs si le fournisseur est capitaine de catégorie pour plusieurs enseignes.

Devant cette ambigüité, l'avis que rendra l'Autorité au cours du second semestre 2010 aura pour premier objectif d'estimer la fréquence et la portée de tels accords, les motivations des opérateurs à recourir à ce type de collaboration et le pouvoir d'influence dont jouirait le « capitaine de catégorie » sur son distributeur. L'avis s'attachera également à identifier les risques pour la concurrence de ce type d'accords, notamment en examinant les conditions et les critères de choix des « capitaines de catégories », la possibilité qu'un même fournisseur exerce ces fonctions pour plusieurs distributeurs, et les effets de ces accords sur les politiques commerciales des distributeurs et des fournisseurs.

¹[Voir le communiqué de presse du 25 février 2010](#)

DÉCISION 10-SOA-02 DU 19 MARS 2010

relative à une saisine d'office pour avis portant sur les contrats de « management catégoriel » entre les opérateurs de la grande distribution alimentaire et certains de leurs fournisseurs

[Consulter le texte intégral](#)

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la
communication

01 55 04 02 14

[Contacter par mail](#)